# فيلسوف الاقتصاد

الاقتصاد والحياة اليومية



ستيفن لاندسبيرج

مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم
MOHAMMED BIN RASHID
AL MAKTOUM FOUNDATION

كلمات عربية

# فيلسوف الاقتصاد

# فيلسوف الاقتصاد

## الاقتصاد والحياة اليومية

تأليف: ستيفن لاندسبيرج

ترجمة: رشا سعد زكي
مراجعة: سامح رفعت مهران



مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم
MOHAMMED BIN RASHID
AL MAKTOUM FOUNDATION

كلمات عربية

# المحتويات

# مقدمة

في نوفمبر/تشرين الثاني ١٩٧٤، وبعد مدة وجيزة من وصولي إلى جامعة شيكاغو كي أبدأ دراستي بها، نشرت جريدة وول ستريت جورنال Wall Street Journal سلسلة من المقالات تحت عنوان «وسائل إفحام عالم الاقتصاد». وقد كتبها رجل يدعى جون تراسي ماكجراث John Tracy McGrath حيث طرح مجموعة من الأسئلة شديدة السهولة عن الحياة اليومية، وكان يظن أن علماء الاقتصاد سيعجزون عن الإجابة عنها. وكان من بين تلك الأسئلة: «لماذا يرتفع ثمن عبوة السجائر التي نشتريها من ماكينة السجائر عن تلك التي نشتريها من متجر الحلوى؟ لماذا لا يستطيع منظمو سباقات الخيل زيادة نسبتهم على كل تذكرة عن عشرين سنتًا؟ لماذا يساوي ثمن مشروب صودا البرتقال أربعة أضعاف ثمن البنزين؟»

في تلك الليلة حين اجتمعت مع أصدقائي على العشاء — وكنا جميعًا من طلبة السنة الأولى — لم تسلم مقالة ماكجراث من سخريتنا، ولما كانت معرفتنا بعلم الاقتصاد لم تتعدَّ القليل، فقد بدت لنا كل أسئلته آنذاك سهلة.

أما اليوم، وبعد مضي ما يقرب من عشرين عامًا ازددت فيها علمًا ومعرفة، صرت أعتقد أن أسئلة ماكجراث جميعها معقدة ومثيرة للاهتمام. وفيما أذكر، فقد كانت الإجابات التي طرحناها بسهولة في تلك الليلة لا تحوي شيئًا يذكر أكثر من مجرد رفضنا أن نأخذ الأسئلة مأخذ الجد، وأتصور أننا تهربنا من الإجابة عن معظمها بعبارة «العرض والطلب»، وكأنها تعني

شيئًا. وأيًّا كان تصورنا عن معنى تلك العبارة، فقد كنا آنذاك على يقين من أن هذا هو المعنى الحقيقي لعلم الاقتصاد.

وفيما يأتي تصوري «الحالي» عن معنى علم الاقتصاد: أولًا: هو التطلع إلى هذا العالم بحب صادق للمعرفة والاستطلاع والاعتراف بأنه حافل بالألغاز، ثانيًا: محاولة حل هذه الألغاز بطرق تتفق مع الفرضية السائدة بأن الإنسان يرمي من وراء سلوكه إلى تحقيق غاية ما. وقد يصعب أحيانًا التوصل إلى حل لهذه الألغاز، مثل ألغاز ماكجراث، ولذلك ندرب أنفسنا عن طريق محاولة حل ألغاز مماثلة في عوالم خيالية من ابتكارنا نسميها «النماذج». فمثلًا إذا كان الهدف هو معرفة لماذا يزيد سعر صودا البرتقال عن سعر البنزين، فقد نبدأ بتخيل عالم لا يبتاع فيه الناس سوى صودا البرتقال والبنزين. أما إذا كان الهدف معرفة لماذا تسعى بعض الحكومات إلى حظر استخدام السيليكون في عمليات تجميل الثدي، فقد نبدأ في تصور عالم يختار فيه الرجل شريكة حياته وفقًا لحجم الصدر فحسب.

إننا لا نفكر بطريقة النماذج لأنها واقعية، وإنما لأن ذلك يعد تمرين إحماء نستعد به للتفكير في عالمنا الذي نعيش فيه، فالهدف دائمًا هو أن نفهم هذا العالم. والخطوة الأولى تجاه تحقيق هذا الفهم — التي لم نَخْطُها عندما كنا في بدء دراستنا — هي الاعتراف بأن العالم لا يسهل فهمه دائمًا.

هذا الكتاب هو مجموعة من المقالات الموجزة تشرح كيف يفكر علماء الاقتصاد، وتستعرض كثيرًا من المسائل التي نراها غامضة، ولماذا نراها غامضة، وكيف نسعى إلى كشف غموضها، وتصف مسائل أخرى أتصور أنها قد حُسِمَت وأخرى لم تُحسم بعد. إن أسباب دراسة علم الاقتصاد متعددة وكلها أسباب جيدة، ولكن السبب الذي حاولت إبرازه في هذا الكتاب هو أن علم الاقتصاد يعتبر أداة لحل الألغاز الغامضة، وفي حل الألغاز متعة كبيرة.

أسعدني الحظ خلال الجزء الأكبر من الأعوام العشرة الماضية بأن أتناول غدائي يوميًّا مع مجموعة رائعة من جهابذة علم الاقتصاد الذين كانوا دائمًا مصدرًا لإلهامي بحدة ذكائهم، وجرأة أفكارهم، ونفاذ بصيرتهم. فبصورة شبه يومية، يأتي أحدنا بلغز جديد لنناقشه على مائدة الغداء، فتُطرح مئات

الأفكار الجديدة والعبقرية، وتطرح مئات الاعتراضات المفحمة، وأحيانًا تجد ردًّا عليها، وكنا نفعل ذلك من أجل المرح فحسب.

إن هذا الكتاب هو تسجيل لكل ما تعلمته في تجمعاتنا على الغداء. وإنني أثق أن بعض الأفكار كانت أفكاري الخاصة ولكنني لم أعد واثقًا أيها بالضبط، فقد تعلمت الكثير من الأفكار الأخرى من كل من مارك بيلز Mark Bils، وجون بويد John Boyd، ولورين فينستون Lauren Feinstone، ومارفن جودفريند Marvin Goodfriend، وبروس هانسن Bruce Hansen، وهانان جاكوبي Hanan Jacoby، وجيم كان Jim Kahn، وكين ماك لوجلين Ken McLaughlin، وآلان ستوكمان Alan Stockman، وآخرين ممن انقطعت أخبارهم على مر السنين. وإنني لأهدي هذا الكتاب لمجموعة الغداء تلك، مع شكري العميق لهم لسماحهم لي بمصاحبتهم في رحلة حياتهم المثيرة.

وأهديه أيضًا لبوني بونومو Bonnie Buonomo، مديرة المطعم التي خلقت الجو المثالي الذي ساعد على تألق المجموعة، كذلك أهديه لمقهى تيفولي بروتشيستر الذي سمح لي، أثناء كتابتي للمسودة الأخيرة، بإقامة شبه دائمة في مقابل ثمن قدح القهوة اليومي، متحدّيًا بذلك قوانين علم الاقتصاد.

## ملاحظة عن فصول الكتاب

تقدم هذه الفصول نبذة عن رؤية عالم الاقتصاد للعالم، وأغلبها يمكن قراءته دون مراعاة للترتيب؛ قد تجد في بعض الفصول إشارة إلى أفكار من فصول سابقة، ولكن تلك الإشارات ليست ضرورية لمتابعة تدفق الأفكار.

إن الغرض من أفكار هذا الكتاب هو تقديم صورة صادقة لأسلوب التفكير الذي يتبناه أصحاب الاتجاه السائد في علم الاقتصاد. وبالطبع، فهناك دائمًا مساحة للاختلاف على التفاصيل، وبالتأكيد قد يرغب أحد علماء الاقتصاد في الاختلاف معي حول بعض ما ورد في الكتاب، ولكنني أثق بأن معظم من قرأه من علماء الاقتصاد سيرون أنه يعكس بدقة وجهة نظرهم العامة.

وسوف يلاحظ القارئ المدقق أن هذا الكتاب يطبق المنطق الاقتصادي على مجموعة هائلة من السلوكيات الإنسانية (وأحيانًا غير الإنسانية)، وسيلاحظ أيضا عند طرح سؤال يتعلق بمدى إمكانية تطبيق أحد المبادئ الاقتصادية أن الكاتب يميل إلى المبالغة في الشمولية حتى إن جازف بذلك بارتكاب الأخطاء. إنني أومن أن قوانين علم الاقتصاد عالمية؛ فهي لا تفرق على أساس الجنس أو العرق، وعلى هذا فأنا على ثقة بأن القارئ المدقق لن يخطئ فَهْم استخدامي المتكرر للضمائر المذكرة مثل، «هو» أو «له» فيظن أن المقصود بها هو جنس الذكور فقط.

الباب الأول

# جوهر الحياة

الفصل الأول

# قوة التحفيز

## حزام الأمان القاتل

يتلخص الجزء الأعظم من علم الاقتصاد في جملة يسيرة، وهي أن «الناس يستجيبون للتحفيز»، وما دون ذلك هو تعليق على هذه الجملة.

«الناس يستجيبون للتحفيز»، تبدو عبارة مقبولة، وسوف يقر الجميع تقريبًا بصلاحيتها كمبدأ عام. وما يميز عالم الاقتصاد عن غيره هو إصراره على أخذ هذا المبدأ على محمل الجد طوال الوقت.

أذكر في أواخر السبعينيات عندما كانت الحكومة هي التي تحدد سعر البنزين أنني كنت أضطر للانتظار نصف ساعة لإمداد السيارة بالبنزين، وكان علماء الاقتصاد يرون أنه إذا تُرك سعر البنزين ليرتفع دون قيود، فسوف يقل إقبال الناس عليه، أما غير المتخصصين، فقد تبنوا وجهة نظر مختلفة، إلا أن رأي علماء الاقتصاد أثبت صحته، فعندما أُلغيت القيود المفروضة على الأسعار، اختفت طوابير انتظار البنزين.

إن إيمان علماء الاقتصاد بالتأثير القوي للتحفيز يقدم لهم الكثير، فهم يعتمدون عليه كمرشد في المجالات المجهولة لهم. في عام ١٩٦٥، نشر رالف نادر Ralph Nader كتابًا بعنوان Unsafe at Any Speed، وهو كتاب يلفت انتباه القارئ إلى عدة أمور في تصميم السيارات تزيد خطورة القيادة عن الحد المقبول، واستجابت الحكومة الفيدرالية سريعًا بإصدار عدة تشريعات

لتحقيق القيادة الآمنة، ومنها إلزام مصانع السيارات بتركيب حزام الأمان، وتبطين تابلوه السيارة، واستخدام عجلات القيادة المتحركة ونظام الكوابح الثنائية، وزجاج الأمان الأمامي المقوى.

وقبل أن يبدأ تفعيل هذه القوانين، كان بإمكان أي عالم اقتصاد التنبؤ بإحدى النتائج المترتبة عليها، وهي زيادة عدد حوادث السيارات، والسبب في ذلك أن الخوف من الموت في حادث سيارة يمثل حافزًا قويًّا للقيادة الآمنة، في حين أن القائد الذي يضع حزام الأمان ويمتلك تابلوهًا مبطنًا لا يخشى هذا الخطر بنفس الدرجة. ولأن الناس تستجيب للتحفيز، فإن قيادتهم تصبح أقل حذرًا ومن ثَمَّ يرتفع عدد الحوادث.

إن المبدأ المُطبق هنا هو المبدأ ذاته الذي تنبأ باختفاء طوابير البنزين، فعندما ينخفض سعر البنزين، يزداد إقبال الناس عليه، كذلك فعندما ينخفض سعر حادث السيارة (ويُقصد بذلك احتمالات الوفاة أو القيمة المتوقعة للفواتير الطبية)، تزداد نسبة وقوع حوادث السيارات.

قد تعترض على ذلك لأن حوادث السيارات، بعكس البنزين، لا يمكن اعتبارها بأية حال «بضاعة» يمكن أن يختار الناس شراءها، لكننا قد نعتبر السرعة والتهور بضاعة، بمعنى أن الناس يبدون راغبين فيهما، واختيار القيادة السريعة أو الأكثر تهورًا معناه اختيار حوادث أكثر، على الأقل على مستوى الاحتمالات.

ويبقى سؤال هام، ألا وهو: ما مقدار قوة ذلك التأثير الذي نتحدث عنه؟ كم حادثًا إضافيًّا تسببت فيه قوانين تأمين السيارات التي صدرت في الستينيات؟ وإليك صيغة أخرى مثيرة للسؤال: تؤدي القوانين غالبًا إلى تقليص عدد الوفيات الناتجة عن حوادث السيارات لأنها تزيد فرص النجاة من هذه الحوادث، وفي نفس الوقت، تساعد القوانين عادة على زيادة معدل وفيات قائدي السيارات بتشجيعها للسلوكيات المتهورة. فأي التأثيرين أكبر؟ وهل المحصلة النهائية لهذه القوانين هي زيادة نسبة وفيات قائدي السيارات أم تقليصها؟

هذا السؤال لا يمكن الإجابة عليه بالمنطق المجرد بل لا بد من الاطلاع على الأرقام الفعلية، وهذا ما قام به سام بيلتزمان Sam Peltzman من جامعة شيكاغو في منتصف السبعينيات، ووجد أن التأثيرين متساويان تقريبًا ومن ثَمَّ فقد عادل كل منهما الآخر، فارتفع عدد الحوادث وانخفض عدد وفيات قائدي السيارات في كل حادث، إلا أن العدد الإجمالي لوفيات قائدي السيارات بقي ثابتًا. ومن الآثار الجانبية المثيرة للاهتمام، ظهور زيادة في عدد حالات الوفيات من المشاة، فالمشاة لا يستفيدون شيئًا من تبطين تابلوهات السيارات.

وقد اكتشفت أنني عندما أخبر غير المتخصصين في الاقتصاد بالنتائج التي توصل لها بيلتزمان، فإنهم لا يصدقون إطلاقًا أن الناس قد يتخلون عن الحذر في القيادة لمجرد أن سياراتهم أكثر أمانًا، أما علماء الاقتصاد فليست لديهم هذه المشكلة، فقد تعلموا احترام مبدأ أن الناس يستجيبون للتحفيز.

وإذا كنت تجد صعوبة في تصديق أن الناس يتخلون عن الحذر في القيادة عندما تكون سياراتهم أكثر أمانًا، فبإمكانك أن تتخيل كيف يقود الناس بحرص شديد حينما توفر لهم سياراتهم أمانًا أقل، وليست هذه بالطبع إلا طريقة أخرى لصياغة الفكرة نفسها، ولكن الناس بطريقة ما أكثر تقبلًا لهذه الصياغة. فمثلًا إذا أزيلت أحزمة الأمان من سيارتك، ألن تصبح أكثر حذرًا في القيادة؟ ومن جهة أخرى نجد أرمن ألتشيان Armen Alchian، من جامعة كاليفورنيا بلوس آنجيليس، قد بالغ في تطبيق هذه الملاحظة، حيث اقترح وسيلة لإحداث انخفاضٍ هائلٍ في نسبة الحوادث، وهي إلزام كل سيارة بتركيب «حَربة» على عجلة القيادة يتجه رأسها إلى قلب قائد السيارة تمامًا. يتنبأ ألتشيان بكل ثقة بأن ذلك سيخفض بالتأكيد من نسبة ملاحقة السيارات بعضها لبعض.

ليس من الرعونة على الإطلاق أن تقود بتهور أكبر لأنك تمتلك في سيارتك تابلوهًا مبطنًا؛ فكما أن للقيادة المتهورة ثمنها، فلها فوائدها أيضًا، فمثلًا تستطيع أن تبلغ وجهتك في وقت أقل وأن تستمتع أكثر طوال الرحلة. يتخذ «التهور» في القيادة عدة مظاهر: فقد يعني المجازفة بالتعرض إلى مواقف خطرة، أو أن يشرد ذهنك قليلًا، أو أن يتحول انتباهك عن الطريق للحظة

تبحث فيها عن شريط كاسيت. قد تُدخل مثل هذه الأشياء بعض المرح على رحلتك، وربما تستحق أي منها زيادة طفيفة في نسبة حوادث السيارات.

في بعض الأحيان يزعم الناس أنه ما من شيء — أو على الأقل ما من شيء مما سبق ذكره — يستحق المجازفة بالتعرض لخطر الموت من أجله، هذا الاعتراض بالتحديد يصيب علماء الاقتصاد بضيق شديد، فلا أحد يعتقد بصحته ولا حتى أولئك الذين يحتجون به، فكل الناس يتعرضون يوميًّا لخطر الموت لأسباب تُعد تافهة نسبيًّا، فالقيادة إلى أحد المتاجر لشراء جريدة تتضمن مخاطرةً واضحة يمكن تجنبها بالمكوث في المنزل، ومع ذلك لا يكف الناس عن القيادة إلى المتاجر. ولا حاجة بنا لأن نسأل هل تستحق تلك المتع الصغيرة المخاطرة من أجلها، لأن الجواب الواضح هو «نعم تستحق»، السؤال الصحيح هو: إلى أي مدى تستحق هذه المتع الصغيرة المخاطرة من أجلها؟ ومن المعقول جدًّا أن تقول: «إنني على استعداد للبحث عن شريط كاسيت أثناء القيادة إذا تضمن ذلك احتمالًا للموت لا يتعدى الواحد في المليون، ولكنني لن أفعل إذا زاد الاحتمال إلى واحد في الألف.» وهذا هو السبب في أن الناس يبحثون عن شريط الكاسيت أثناء القيادة بسرعة خمسة وعشرين ميلًا في الساعة أكثر مما يفعلون وهم على سرعة سبعين ميلًا في الساعة.

تكشف ملاحظات بيلتزمان أن سلوكيات القيادة تتأثر بصورة ملحوظة بتغير البيئة المحيطة بقائد السيارة، ويمنح هذا بعض قائدي السيارات الفرصة للتأثير في سلوكيات الآخرين، وتعد لافتات «طفل داخل السيارة» Baby on Board — التي تراها حيثما ذهبت — مثالًا على ذلك، فالغرض من هذه اللافتات هو حث سائقي السيارات على التزام أعلى درجات الحذر، وأعرف بعض السائقين الذين يجدون إهانة في هذه اللافتات، لأنها تعني ضمنيًّا أنهم لا يتوخون الحذر قدر استطاعتهم في القيادة. ولا يتعاطف علماء الاقتصاد كثيرًا مع هذا الشعور؛ لأنهم على يقين أنه ما من أحد يتوخى الحذر في القيادة قدر استطاعته (هل تقوم بتركيب كوابح جديدة كلما هممت بالذهاب إلى متجر البقالة؟) وهم على يقين أيضًا من أن درجة حرص أغلب السائقين تختلف اختلافًا واضحًا باختلاف الظروف المحيطة، وجميع سائقي السيارات

تقريبًا لن يسعدهم أن يتسببوا في إصابة راكبي السيارات الأخرى، وكثير منهم سيتألمون بصورة خاصة إذا كان هناك طفل في السيارة الأخرى، هذه الفئة من سائقي السيارات هي التي «ستختار» القيادة بمزيد من الحذر عند تنبيههم إلى وجود طفل في السيارة، وسوف يسعدهم أيضًا هذا التنبيه.

يخطر لي هنا مشروع بحث طريف، فعلم الاقتصاد يرجح أن الكثير من سائقي السيارات يكونون أكثر حذرًا عند رؤية لافتة «طفل داخل السيارة»، والمشروع هو معرفة مقدار الزيادة في الحذر بمراقبة معدل الحوادث بالنسبة للسيارات التي تضع اللافتة والتي لا تضعها، وللأسف قد يكون معدل الحوادث مُضَلِّلًا، وذلك لثلاثة أسباب على الأقل؛ أولًا: الآباء الذين يضعون تلك اللافتة يتوخون على الأرجح حذرًا غير عادي، فمعدل حوادثهم أقل لأن قيادتهم تتسم بالحذر غير العادي، بصرف النظر عن تأثير اللافتة على الآخرين، ثانيًا: (وبالتحيز إلى الجانب الآخر) فإن الآباء الذين يضعون اللافتة يثقون أنها سوف تثير الحرص عند الآخرين، ومن ثَمَّ يستطيعون هم التخفف من التزام الحذر، مما يؤدي إلى وقوعهم في حوادث أكثر ويعادل — ولو جزئيًّا — أثر الحرص الزائد للآخرين، ثالثًا: إذا كان للافتات «طفل داخل السيارة» تأثير فعلي، فما الذي يمنع أي سيارة ليست بها أطفال من وضعها خداعًا؟ وإذا تيقن سائقو السيارات من انتشار هذه الخدعة، فسيؤدي ذلك إلى كبح استجاباتهم الطبيعية.

يعني هذا أن الإحصائيات الأولية لحوادث السيارات لا تكشف عن استجابة سائقي السيارات للافتة «طفل داخل السيارة»، وتكمن المشكلة في اكتشاف تقنية إحصائية ذكية لإجراء التصحيحات المطلوبة. ولا أقترح هنا حلًّا لهذه المشكلة، ولكنني أعرضها كنموذج للصعوبات التي تواجه أبحاث الاقتصاد التجريبية، فالكثير من المشاريع البحثية في علم الاقتصاد تدور حول ابتكار حلول لمثل هذه الصعوبات.

بعد هذا الاستطراد السريع عن التحديات التي تواجه البحث التجريبي، أعود إلى الموضوع الأساسي، وهو: قوة التحفيز. إن طبيعة عالم الاقتصاد أن يفسر هذه القوة، هل يؤدي ابتكار وسائل أكثر فاعلية لتحديد النسل إلى تقليل

عدد حالات الحمل غير المرغوب فيه؟ ليس بالضرورة، فهذه الوسائل إنما تقلل «ثمن» العلاقة الجنسية (باعتبار أن الحمل غير المرغوب فيه يعد جزءًا من هذا الثمن)، ومن ثَمَّ تشجع الناس على ممارسة علاقات أكثر، فتنخفض نسبة العلاقات الجنسية المؤدية لحدوث حمل، في حين يرتفع عدد العلاقات نفسها، أما عدد حالات الحمل غير المرغوب فيه فقد يرتفع أو ينخفض. هل تقلل السيارات الموفرة للطاقة استهلاكنا من البنزين؟ ليس بالضرورة، فهذه السيارات إنما تقلل ثمن القيادة، فيختار الناس الإكثار من القيادة. قد تؤدي السجائر منخفضة القطران إلى ارتفاع نسبة الإصابة بسرطان الرئة. وقد تؤدي الدهون الصناعية قليلة السعرات إلى زيادة متوسط أوزان الأمريكيين.

يعتبر القانون الجنائي من المجالات الهامة لفهم كيفية استجابة الناس للتحفيز. إلى أي مدى تكون العقوبات القاسية رادعة للنشاط الإجرامي؟ ومن الأشياء التي تشغل الأذهان شغلًا خاصًّا مسألة عقوبة الإعدام، فقد كان التأثير الرادع لعقوبة الإعدام موضوعًا لدراسات مكثفة قام بها عدد لا يحصى من اللجان الحكومية والباحثين الأكاديميين، ولم تشمل معظم هذه الدراسات شيئًا سوى حساب معدلات جرائم القتل في الولايات التي تطبق عقوبة الإعدام وتلك التي لا تطبقها. ويميل علماء الاقتصاد إلى نقد تلك الدراسات بشدة لأنها تتجاهل عوامل أخرى مهمة تساعد في تحديد معدلات جرائم القتل؛ (بل إنها كثيرًا ما تتجاهل مدى الصرامة في تنفيذ عقوبة الإعدام، مع أن هذا يختلف اختلافًا ملحوظًا من ولاية إلى أخرى). ومن ناحية أخرى، فإن الأساليب الإحصائية المنقحة والمعروفة إجمالًا بالاقتصاد القياسي قد صُممت خاصة من أجل قياس قوة التحفيز، مما يجعل استخدام الاقتصاد القياسي في اختبار تأثير عقوبة الإعدام أمرًا طبيعيًّا. ويعتبر البروفيسور إيزاك إيرليتش Isaac Ehrlich من جامعة بافالو رائدًا في هذا المجال، وقد نُشِرَت أعماله عام ١٩٧٥، وأدت تحليلاته المعقدة إلى نتيجة مذهلة؛ فقد وجد في الستينيات أن كل عقوبة إعدام جرى تنفيذها في أمريكا أدت إلى منع ثماني جرائم قتل تقريبًا.

واجهت أساليب إيرليتش انتقادات واسعة من علماء الاقتصاد، ولكن ربما يكون بهذه الانتقادات شيء من الشطط، إذ إن معظم ما وُجِّه من نقد كان يتناول مسائل شديدة التخصص تتعلق بالأساليب الإحصائية، وهي مسائل مهمة، غير أن هناك اتفاقًا في الأوساط الاقتصادية على أن هذا النوع من الدراسات التجريبية التي أجراها إيرليتش قادر على كشف حقائق مهمة عن أثر عقوبة الإعدام.

في عام ١٩٨٣، قام البروفيسور إدوارد ليمر Edward Leamer من جامعة كاليفورنيا بولاية لوس آنجيليس، بنشر مقالة طريفة بعنوان: «لنبعد الأهواء عن الاقتصاد القياسي» Let's Take the Con Out of Econometrics، حذر فيها من أن التحيزات المسبقة للباحث قد تؤثر بشدة فيما يتوصل إليه من نتائج. استخدم ليمر عقوبة الإعدام كمثال، فوضّح أنه في حالة انحياز الباحث لعقوبة الإعدام، فإن اختبار الاقتصاد القياسي السهل يبين أن تنفيذ عقوبة إعدام واحدة يمنع وقوع ثلاث عشرة جريمة قتل، أما في حالة انحياز الباحث ضد عقوبة الإعدام، فقد يظهر نفس الاختبار أن تنفيذ عقوبة إعدام واحدة يتسبب في الواقع في وقوع ثلاث جرائم قتل إضافية. وبصرف النظر عن تمادي بعض الأفراد في الانحياز ضد عقوبة الإعدام، فإن أغلب اختبارات الاقتصاد القياسي تكشف عن تأثير رادع ملموس لعقوبة الإعدام، فالقتلة يستجيبون للتحفيز.

لكن كيف ذلك؟ أَليس الكثير من جرائم القتل دفاعًا عن الشرف أو تصرفات غير عقلانية؟ ربما كان الأمر كذلك، ولكن هناك ردين على هذا الاعتراض؛ الأول: أن نتائج إيرليتش تشير إلى أن عقوبة الإعدام الواحدة تمنع وقوع ثماني جرائم قتل، إلا أنها لا توضح أي ثماني جرائم قتل بالتحديد سوف تُمنع، وما دام بعض المجرمين يمكن ردعهم، فإن عقوبة الإعدام تعتبر رادعًا، أما الرد الثاني فهو السؤال الآتي: لماذا نفترض أن الأشخاص الذين يتورطون في جرائم الدفاع عن الشرف لن يستجيبوا للتحفيز؟ تخيل معي رجلًا يكره زوجته بشدة إلى درجة أنه لن يتردد في قتلها لو كانت لديه فرصة للنجاة من عقوبة الإعدام بنسبة ٩٠٪، وربما تنتابه في لحظة ما حالة من

الغضب العارم إلى درجة تدفعه لقتلها حتى لو رأى أن فرصته في النجاة من الإعدام لا تتعدى ٢٠٪، إذن حتى في لحظات الغضب العارم، فإن إدراكه أن فرص نجاته من العقوبة تساوي ١٥٪ أو تساوي ٢٥٪ يحدث فارقًا كبيرًا.

(دعني أضِفْ ردًّا ثالثًا: إن إيرليتش لم يلفق ذلك العدد «٨» وإنما توصل إليه بتحليل دقيق للبيانات. ولا بأس من التشكيك في النتائج، ولكن يتحتم على من يُشَكِّك جديًّا فيها أن يقوم باختبار البحث بعقلية منفتحة، وأن يحدد بدقة أي خطوات فيه يجدها مثيرة للارتياب، إن وجدت.)

هناك «بالفعل» شواهد تؤكد أن الناس يستجيبون بصورة ملحوظة للتحفيز حتى في المواقف التي لا نتصور أن يكون تصرفهم فيها عقلانيًّا، فقد اكتشف علماء النفس بالتجربة، أنك إذا ناولت شخصًا كوبًا من القهوة لم يكن يتوقع أنه ساخن، فإنه يسقطه عادةً إذا كان واثقًا أنه كوب زهيد الثمن، ولكنه ينجح في الاحتفاظ به إذا أيقن أنه ثمين.

في الواقع، قد تكون الاستجابة للتحفيز أمرًا فطريًّا شأنها شأن السلوكيات الغريزية الأخرى. وفي سلسلة من التجارب التي أجريت بجامعة إيه آند إم A&M بولاية تكساس، درَّب الباحثون مجموعة من الفئران والحمام على «شراء» أنواع مختلفة من المأكولات والمشروبات وذلك عن طريق دفع روافع مختلفة، وجعل الباحثون لكل سلعة ثمنًا، فمثلًا ثمن نقطة المياه الغازية ثلاث دفعات للرافعة، وثمن قطعة الجبن عشر دفعات، ولكل حيوان «دخل» يومي يتكون من عدد معين من الدفعات المسموح بها في اليوم؛ فإذا استهلك الحيوان دخله لا تعمل الروافع. وفي نسخ معدلة من التجربة، تستطيع الحيوانات أن تجني دخلًا إضافيًّا عن طريق القيام بمهام مختلفة، ويجنون بذلك عددًا إضافيًّا من دفعات الروافع، وكل مهمة إضافية يقومون بتنفيذها لها أجر ثابت.

كذلك فقد وجد الباحثون أن الفئران والحمام تستجيب بطريقة مناسبة للتغيرات التي تطرأ على الأسعار والدخول ومعدلات الأجور، فعندما يرتفع سعر المياه الغازية يقلّ إقبالهم عليها، وعندما ترتفع معدلات الأجور يزداد اجتهادهم في العمل، ما لم تكن دخولهم بالفعل مرتفعة للغاية، لأنهم في

هذه الحالة يميلون للاستمتاع بوقت فراغ أكبر. وهذه هي نفس الاستجابات التي يتوقعها علماء الاقتصاد ويلاحظونها بين البشر.

إن التحفيز أمر له أهميته، وتحوي مؤلفات علم الاقتصاد عشرات الآلاف من الدراسات التجريبية التي ترسخ هذا الرأي، ولا توجد دراسة واحدة تجعلنا نفنده بطريقة مقنعة، وعلماء الاقتصاد دائمًا يختبرون هذه المقولة (في حين أنهم ربما يتمنون سرًّا لو يكونون أول من يثبت عدم صحتها ليجنوا لأنفسهم الشهرة بذلك)، ويعملون دائمًا على توسيع مجال تطبيقها. وفيما كنّا سابقًا لا نفكر إلا في استجابة المشتري لأسعار اللحوم، فقد أصبحنا الآن نفكر في استجابة سائق السيارة لحزام الأمان، واستجابة القاتل لعقوبة الإعدام، واستجابة الفئران والحمام للتغيرات في الأجور والدخول والأسعار. وقد درس علماء الاقتصاد الأسس التي يعتمد عليها الناس في اختيار شريك الحياة، أو تحديد حجم الأسرة، أو الممارسات الدينية، أو حتى التحول إلى ممارسة أكل لحوم البشر، (وبالغ بعض الباحثين في الاهتمام بهذا الاتجاه لدرجة أن جريدة جورنال أوف بوليتيكال إكونومي Journal of Political Economy نشرت مقالة ساخرة حول اقتصاديات تنظيف الأسنان، و«قدَّرت» هذه المقالة أن الناس يقضون نصف ساعات يقظتهم بالكامل في تنظيف أسنانهم، وقد تباهى مؤلف هذه المقالة بأنه «ما من نموذج اجتماعي يستطيع الوصول إلى مثل هذه النتائج الدقيقة.») ومع كل هذه المتغيرات، هناك شيء واحد ثابت، ألا وهو، قوة التحفيز.

الفصل الثاني

# ألغاز تثير العقل

## لماذا تنفد تذاكر حفلات الرولينج ستونز؟

يبدأ علم الاقتصاد بفرضية هي أن كل السلوكيات الإنسانية عقلانية، وبالطبع فإن هذه الفرضية ليست دائمًا صحيحة بمعناها الحرفي، فمعظمنا يستطيع أن يذكر استثناءات من بين أقرب الناس إليه.

غير أن صحة الفرضية على نحو حرفي لا تعد شرطًا أساسيًّا للبحث العلمي، فمثلًا إذا سألت عالم فيزياء كم من الوقت تستغرقه كرة البولينج لتهبط إلى الأرض إذا ألقيتَ بها من فوق سطح بيتك، عندئذ سيفترض مبدئيًّا أن بيتك قائم في الفراغ، ثم يبدأ بعد ذلك في إجراء الحسابات ليصل إلى الجواب الصحيح. وإذا طلبت من مهندس أن يتنبأ بمسار كرة بلياردو ضُرِبَت من زاوية معينة، فإنه سيفترض مباشرة عدم وجود ما يسمى بالاحتكاك، وإذا سألت عالم اقتصاد أن يتنبأ بالآثار المترتبة على ارتفاع قيمة الضريبة المفروضة على مبيعات البنزين، فسوف يفترض أن كل الناس عقلانيون ويمنحك جوابًا أقرب ما يكون إلى الدقة.

ومما سبق نرى أن صحة الفرضية لا تقاس بلفظها وإنما بطبيعة نتائجها، وعلى ذلك المعيار يكون للعقلانية سجل جيد من النجاحات، تفترض العقلانية أن الناس يستجيبون للتحفيز، وهي مقولة تؤكدها كثير من الشواهد القوية، وتفترض أيضًا أن استعداد الناس لدفع المزيد في مقابل علبة كورن

فليكس وزنها ٧٠٠ جرام أكبر من استعدادهم لدفع المزيد في مقابل علبة وزنها ٣٢٠ جرامًا، وأن العمال المهرة سيكسبون عادة أكثر من زملائهم الذين تعوزهم المهارة، وأن الأفراد المحبين للحياة لن يلقوا بأنفسهم من فوق جسر جولدن جيت، وأن الطفل الجائع سوف يملأ الدنيا صراخًا ليعلن عن احتياجاته، كل هذه الأشياء عادة صحيحة.

وعندما نفترض في الناس العقلانية، فإننا بذلك نتجاهل تمامًا ميولهم، والمقولة اللاتينية «إن أذواق الناس لا تخضع للمنطق» هي أحد شعارات عالم الاقتصاد. يفضل عدد كبير من المثقفين شعر رود ماك كوين Rod McKuen عن شعر ويليام بتلر ييتس William Butler Yeats، ولا يمكن أن نحكم عليهم بعدم العقلانية، ومع ذلك فقد يشتري بعض محبي ماك كوين كتابًا من شعر ييتس دون أية نية لقراءته، ولكن لمجرد أنه يبدو لطيف الشكل عند وضعه على المائدة بجوار قدح القهوة، أو لأنه يبهر أصدقاءهم من المثقفين، وهؤلاء أيضًا لا نحكم عليهم بعدم العقلانية. إننا عندما نؤكد على عقلانية الناس، فإننا بذلك نؤكد فقط على ما يأتي: إن القاعدة العامة هي أن الشخص الذي يريد قراءة شعر رود ماك كوين، والذي لا يعبأ بمظهر الكتاب على المنضدة، ولا يشعر برغبة في خداع أصدقائه بشأن ذوقه الأدبي، وليست لديه أية أسباب أخرى لشراء المجموعة الكاملة لشعر ييتس؛ هذا الشخص لن يذهب لشراء المجموعة الكاملة لشعر ييتس. وفي أغلب الأحيان هذا الافتراض صحيح.

وبالمثل عندما يشتري رجل ورقة يانصيب قيمتها دولار واحد لا تمنحه سوى فرصة واحدة في العشرة الملايين لربح جائزة قدرها خمسة ملايين من الدولارات، فليس هذا بدليل على عدم العقلانية، كذلك لا نستطيع اتهام أخيه التوءم الذي اختار عدم المشاركة في اللعبة بعدم العقلانية. إن مواقف الناس تجاه مسألة المجازفة تختلف، كما تختلف سلوكياتهم تبعًا لذلك. فإذا اختار لاعب اليانصيب أن يلعب على خمسة ملايين دولار بدلًا من ثمانية ملايين دولار مع تطابق احتمالات الفوز، وارتفاع قيمة الجائزة، عندئذ نستطيع أن نتهمه بعدم العقلانية، ولكننا نتوقع أن مثل هذا التصرف نادر.

غير أن كثيرًا من السلوكيات الإنسانية تبدو في الظاهر غير عقلانية، فعندما يظهر أحد المشاهير في إعلان عن منتج ما، فإن معدل مبيعاته يرتفع مع أن الإعلان لا يعرض معلومات عن جودة المنتج. تنفد تذاكر حفلات الروك قبل موعد الحفل بأسابيع، وهو أمر متوقع، وستنفد حتى لو رفع المنظمون أسعارها، ولكن أسعارها تظل ثابتة. يرتفع معدل التأمين ضد الزلازل عقب وقوع الزلزال، مع أن احتمال حدوث زلزال في المستقبل قد لا يختلف عنه قبل الزلزال. ويقتطع كثير من الناس من وقت أعمالهم للتصويت في الانتخابات الرئاسية، مع أن صوتًا واحدًا لن يؤثر في النتيجة تأثيرًا ملموسًا.

كيف نتعامل مع هذه الظواهر؟ إن الإجابة المنطقية هي أن نقول: «لا يتصرف الناس بعقلانية طيلة الوقت، إنما في معظم الأحيان، ومبادئ علم الاقتصاد لا تنطبق على جميع التصرفات، إنما على بعضها، وتلك بعض الاستثناءات.»

أو هناك حل بديل، هو أن نتشبث بذلك الوهم الذي يفترض أن كل الناس يتصرفون بعقلانية طيلة الوقت، وأن نُصِرَّ على إيجاد تفسيرات عقلانية — مهما كانت شاذة — لكل هذه التصرفات التي تبدو غير عقلانية.

ولكننا نختار الحل الأخير.

فلماذا؟

فلنتخيل معي عالم فيزياء خبيرًا بقوانين الجاذبية، وعلى يقين من أنها أقرب ما تكون إلى الحقيقة المطلقة، ثم يرى ذات يوم بالونًا مُعبَّأً بالهيليوم، وهو ما يمثل تحديًا صارخًا للقوانين التي يعرفها جيدًا. هنا يجد نفسه أمام أحد اختيارين، إما أن يقول: «حسنًا، إن قوانين الجاذبية صحيحة عادة، ولكن ليس دائمًا، وإن هذا البالون يمثل أحد الاستثناءات» أو يقول: «فلأحاول البحث عن تفسير لهذه الظاهرة الغريبة دون الابتعاد عن المبادئ الأساسية للعلوم التي درستها.» فإذا اختار الحل الأخير، وإذا كان على درجة كافية من الكفاءة، فسوف يكتشف في نهاية الأمر خواصّ الأجسام الأخف وزنًا من الهواء، وسيدرك أن سلوك هذه الأجسام يتوافق توافقًا تامًّا مع نظريات

الجاذبية التي يعلمها. وأثناء عملية البحث، سوف يزداد استيعابًا لفكرة الجاذبية بالإضافة إلى ما تعلمه عن بالون الهيليوم.

إلا أنه من المحتمل جدًّا وجود استثناءات فعلية لقوانين الجاذبية، وأن ذلك الفيزيائي قد يقابل أحدها يومًا ما، فإذا أصر عندها على البحث عن تفسير مقبول دون التخلي عن نظرياته فسوف يفشل، وإذا تجمع عدد كافٍ من الإخفاقات، فسوف تطغى النظريات الجديدة في النهاية على النظريات القائمة. غير أن الحكمة — على الأقل في بادئ الأمر — تقتضي بحث مدى اتفاق الحقائق الجديدة مع النظريات القائمة. إن المحاولة ذاتها تعد تدريبًا ذهنيًّا جيدًا للعالِم، وتؤدي أحيانا إلى نجاحات مذهلة، وإننا إذا تعجلنا التخلي عن أكثر نظرياتنا نجاحًا، فسريعًا ما سنجد أنفسنا قد فقدناها كلها.

لذلك يقضي علماء الاقتصاد الكثير من الوقت في تحدي بعضهم بعضًا لإيجاد تفسيرات عقلانية لسلوكيات تبدو غير عقلانية، فمثلًا عندما يلتقي اثنان أو أكثر من علماء الاقتصاد على الغداء، فأغلب الظن أن أحد هذه الألغاز سيطرح للمناقشة، وقد سبق لي حضور عدد لا يحصى من تلك اللقاءات وعندي بعض الأمثلة التي أرغب في عرضها.

تنفد تذاكر حفلات الروك التي يحييها كبار النجوم قبل الحفل بوقت طويل، وكثيرًا ما نرى في نشرات الأخبار المحلية صورًا لشباب صغار يخيمون في الشوارع، أحيانًا لعدة أيام، ليحجزوا أماكنهم في طابور التذاكر، ومن الممكن أن يتقلص حجم ذلك الطابور إذا قام متعهد الحفل برفع أسعار التذاكر، دون أدنى تأثير على مبيعات التذاكر التي ستنفد على الرغم من رفع أسعارها. لماذا إذن لا يرفعها؟

على مدى خمسة عشر عامًا حاولت جاهدًا بالاشتراك مع آخرين أن أجد إجابة على هذا السؤال، وكان أكثر الاقتراحات شيوعًا هو أن ظهور تلك الطوابير الطويلة في نشرة الأخبار المسائية ما هو إلا نوع من الدعاية المجانية لإبقاء الفريق الغنائي على رأس قائمة المشاهير ولتوسيع شعبيته، ومن ثم فإن متعهدي الحفلات لا يرغبون في التضحية بالمكسب البعيد الذي تحققه

الدعاية من أجل المكسب القريب من رفع سعر التذاكر، وأجد صعوبة في تصديق ذلك الأمر، إذ إنني أرى أن نفاد تذاكر الحفل مع وصول سعرها إلى مائة دولار، لهو أيضًا دعاية رائعة لذلك الحفل. فلماذا نعتبر الطوابير الطويلة دعاية أفضل من ارتفاع الأسعار؟

وحتى وقت قريب جدًّا لم أسمع اقتراحًا أفضل من ذلك، ولكنني حصلت عليه أخيرًا في العام الماضي، كان صاحب الاقتراح هو صديقي كين ماكلوجلين Ken McLaughlin الذي يرى أن الشباب الصغار من مرتادي الحفلات لديهم هوس بفرقهم الغنائية المفضلة فهم حريصون على شراء التسجيلات الخاصة بتلك الفرق والقمصان التي تحمل صور الفريق، وما إلى ذلك من متعلقات مشابهة. أما الكبار من الجمهور، فلا يهتمون بمثل هذه الأشياء، لذا يستهدف متعهدو الحفلات جمهور الشباب الصغار، ولضمان اجتذاب ذلك الجمهور، فإنهم يخفضون أسعار التذاكر فتظهر الطوابير الطويلة، فجمهور الكبار لن يقضي الليل في الشارع لمشاهدة فريق رولينج ستونز الغنائي.

يبدو لي هذا الرأي أوقع، إلى جانب أنه يقدم تفسيرًا عقلانيًّا لسلوك متعهدي الحفلات، ولكنه للأسف يفشل في تفسير ظواهر أخرى مماثلة، فمثلًا عروض برودواي المدوية النجاح تُباع تذاكرها عن آخرها، كما هو متوقع، دون رفع الأسعار، تمامًا كما يحدث مع الأفلام الناجحة في أول أسبوع أو أسبوعين لعرضها.[1] فهل تنجح صيغة أخرى لهذه النظرية لتفسير الأمر؟ لا أدري.

إن أحد أهداف اللعبة التي نلعبها هو إيجاد نظرية مثل نظرية ماكلوجين، إلا أن هناك هدفًا آخر: فالقواعد غير المكتوبة تقضي بأنه لا بد أن يصاحب النظرية توقع ذو قيمة، فيمكن من حيث المبدأ استخدام التوقعات لاختبار صحة النظرية، وفي هذه الحالة فالفنان الذي تُباع له الكثير من التسجيلات والقمصان التي تحمل صوره، نتوقع له انخفاض أسعار التذاكر وطول

[1] تُحَدَّد الأسعار في عروض برودواي بطريقة معينة بحيث تنفد مبيعات أفضل المقاعد قبل أرخصها، فهل المقصود هو منع الناس من شراء المقاعد الأرخص ثمنًا ثم الانتقال خلسة إلى المقاعد الأغلى؟

الطوابير، أما الذي لا يفعل ذلك، فنتوقع ارتفاع أسعار تذاكر حفلاته وقِصر الطوابير. ولست أدري هل هناك ما يُدعم هذا التوقع أم لا، ولكنني أتلهف لمعرفة ذلك.

أما اللغز التالي فهو بخصوص دعاية المشاهير للمنتجات المختلفة: ليس عسيرًا أن نفهم السر وراء انجذاب الناس للأفلام التي يثني عليها سيسكل Siskel وإيبرت Ebert وكلاهما ناقد سينمائي معروف تعتمد سمعته المهنية على دقته النقدية، وهذا يفسر سبب إبراز تعليقاتهما إبرازًا واضحًا في الإعلانات.

ومن الشائع أيضا أن تجد منتجات يروج لها بعض المشاهير الذين ليست لديهم الخبرة الكافية بهذه المنتجات، والذين يتلقون — دون شك — أجرًا مقابل تزكيتهم لها، فمثلًا تجد ممثلة شهيرة في إعلان عن نادٍ صحي، وسياسيين سابقين في إعلان عن حقائب سفر، وحديثًا ظهر في ولاية ماساتشوسيتس عالم اقتصاد حائز جائزة نوبل في إعلان عن نوع من إطارات السيارات، ويستجيب الناس لهذه الإعلانات ومن ثَمَّ تزداد المبيعات.

السؤال هنا هو: ما الاستفادة التي تحققها أنت كمستهلك عندما تعلم أن صانع حقيبة السفر الصغيرة التي تستخدمها قد دفع أجرًا ذا ستة أصفار لأحد المشاهير مقابل ظهوره في إعلان تليفزيوني؟ وهل اختيار حقيبتك على هذا الأساس يُعد عملًا عقلانيًّا؟

دعني أقترح إجابة على هذا السؤال؛ إن الكثيرين يصنعون حقائب السفر، وهم يتبعون طرقًا مختلفة لتحقيق النجاح، فهناك من يتبع أسلوب «الربح السريع» Quick Killing، وهو تقديم منتج رخيص ثم الانسحاب من السوق بمجرد أن يدرك الناس انخفاض جودة المنتج. وهناك من لديه استراتيجية طويلة المدى، فيقدم منتجًا عالي الجودة، وينتظر حتى يذيع صيته في الأسواق، ثم يجني الثمار في النهاية، ويسعى هؤلاء إلى إثبات مكانتهم لدى المستهلك.

إن إحدى الوسائل التي تتبعها المؤسسات لتحقيق ما سبق، هي أن تقدم ضمانًا ماليًّا علنيًّا يضمن تواجدها المستمر في السوق؛ فتقوم بإيداع خمسمائة

ألف دولار كحساب في البنك، ويُسمح لها باسترداد مائة ألف دولار في العام لمدة خمسة أعوام، على أنه في حالة انسحاب الشركة من السوق خلال تلك الفترة فإنها تخسر المبلغ المودع. وبالطبع فإن المؤسسات الجادة وحدها هي التي تُقدم على تقديم مثل هذا الضمان، والمستهلك العقلاني بدوره يفضل التعامل مع مثل هذه المؤسسات.

إن توظيف أحد المشاهير للإعلان عن منتجاتك يشبه تقديم الضمان المالي، فالمؤسسة في هذه الحالة تبادر بالدخول في استثمار ضخم على أن تجني أرباحه على المدى الطويل، في حين أن الشركة التي تتوقع انهيارها في عام واحد لن تُقدم على مثل هذا الاستثمار. ومن ناحيتي فأنا شخصيًّا أشعر بالارتياح تجاه المؤسسات التي يظهر المشاهير في إعلاناتها، فهذا يدل على أن المؤسسة لديها ثقة في جودة منتجها بحيث تتوقع استمرارها في الأسواق لبعض الوقت.

هذه النظرية تضع أمامنا توقعًا يمكن اختباره، وهو أن ظهور المشاهير في الإعلانات سوف يكون أكثر شيوعًا في المنتجات التي تثبت جودتها بعد حين.

إن المنطق ذاته يفسر سبب تمتع البنوك بأرضيات رخامية وأعمدة إغريقية، وخاصةً تلك التي أُنشئت قبل بدء التأمين الفيدرالي على الودائع. ولتتخيل معي أحد النصابين دائم التنقل من بلد إلى بلد، ينشئ البنوك ثم يفر هاربًا بأموال الناس بعد بضعة أشهر. ليس من مصلحة هذا الرجل إنشاء مبانٍ فخمة في كل بلد يذهب إليه، بعكس شركة ويلز فارجو Wells Fargo Company التي تخطط لوجود تجاري دائم. وحتى مع تطابق بنكين في كل شيء، فإن سكان البلدة العقلانيين يختارون البنك ذا المبنى الفخم، وبالمثل فإن مالك ويلز فارجو العقلاني يستثمر في ذلك المبنى في إشارة واضحة للأعين على استمرارية الشركة.

وهذا يفسر السبب في أن أسلوب بناء البنوك أكثر فخامة من متاجر البقالة؛ فالمستهلك يهمه أن يضمن استمرار البنك الذي يتعامل معه أكثر من استمرار متجرالبقالة.

وإليك واحدًا من الألغاز القديمة المفضلة لدي: فلماذا تُباع الكثير من السلع بسعر ٢٫٩٩ دولار في حين لا يُباع سوى القليل جدًّا بسعر ٣ دولارات؟ هناك إغراء هائل أن نعزو تلك الظاهرة إلى شكل معتدل من أشكال اللاعقلانية حيث لا يلاحظ المستهلك سوى الرقم الأول فقط من السعر ومن ثَمَّ فهو يُخدع في تصور أن سعر السلعة أقرب إلى دولارين منه إلى ثلاثة دولارات. إن هذا التفسير يبدو في الواقع بديهيًّا بحيث يصدقه كثيرٌ من علماء الاقتصاد، وربما كانوا على حق، وربما نستطيع في أحد الأيام — بتحليل دقيق لهذا السلوك — إنشاء قاعدة لعلم اقتصاد معدل يفترض ابتعاد الناس عن السلوك العقلاني بخطوات ثابتة، ولكن قبل أن نتخلى عن الأسس الثابتة لكل ما نملك من معرفة، فمن المفيد أن نفكر في البدائل.

هناك على الأقل بديلٌ واحدٌ متاحٌ يثير الانتباه. من الواضح أن ظاهرة السعر المذيل بـ«٩٩ سنتًا» قد بدأت في الشيوع لأول مرة في القرن التاسع عشر، في أعقاب اختراع ماكينة تسجيل المدفوعات النقدية (الكاشير)، لقد كان ابتكارًا جديرًا بالاهتمام، فالماكينة لم تقم بالعمليات الحسابية البسيطة فحسب بل كانت تحتفظ بتسجيل لكل عملية بيع تتم أيضًا، وهو أمر مفيد إذا كنت تشك في أن بعض الموظفين لديك قد يختلسون، وبذلك تستطيع أن تطلع على تلك التسجيلات في نهاية اليوم لمعرفة مقدار الأموال المفترض وجودها في درج الماكينة.

إلا أن ماكينة الدفع لها عيب واحد، فهي لا تقوم فعليًّا بتسجيل «كل» عملية بيع تمت، وإنما تسجل فقط عمليات البيع التي يقوم موظف الخزينة بإيداعها، ومن ثَمَّ فإذا اشترى زبون سلعة بدولار مثلًا وقدمه لموظف الخزينة، فمن السهل على ذلك الموظف أن يتجاهل تسجيل عملية البيع، ويضع الدولار في جيبه ولن يكتشف أحد ما حدث.

وعلى الصعيد الآخر، فإذا اشترى الزبون سلعة ما بـ٩٩ سنتًا وأعطى موظف الخزينة دولارًا كاملًا، فإن الموظف يضطر إلى فتح درج الكاشير لإعطائه الباقي، وهو ما لا يستطيع أن يفعله دون أن يسجل عملية البيع.

وبذلك فإن سعر الـ٩٩ سنتًا يجبر الموظفين على تسجيل عمليات البيع وعلى التزام الأمانة.

لكن المشاكل لم تنته عند هذا الحد، فقد يقوم بعض الموظفين بدفع الباقي من أموالهم الخاصة أو يقوم بتسجيل سعر غير حقيقي، ولكن الزبون الذي يقف منتظرًا الباقي قد يلاحظ هذه التصرفات الغريبة وينذر صاحب المتجر بها.

المشكلة الحقيقية في هذا التفسير هي أنه يتجاهل تمامًا ضريبة المبيعات، ففي الولاية التي تبلغ ضريبة المبيعات بها ٧٪، تجد أن الفارق بين الـ٩٩ سنتًا والدولار الواحد المدون على بطاقة السعر يساوي الفارق بين الـ١,٠٦ دولار والـ١,٠٧ دولار عند الوقوف في طابور الدفع، إذ إن وجه الشبه هو انتظار الباقي في كلتا الحالتين، من المحتمل أن يكون اختلاف قيمة الضريبة من ولاية إلى أخرى ومن ثَمَّ اختلاف الأسعار بما يوازي بنسًا أو اثنين هو السبب في تفاوت الأسعار المسجلة في ماكينة الدفع من ولاية لأخرى، وهذا احتمال أقل ما فيه أنه يمكننا اختباره. وإليك احتمالًا آخر: إن الأسعار المذيلة بـ٩٩ سنتًا مفترض أن تكون أقل شيوعًا في المتاجر التي يتولى أصحابها أمر الخزينة فيها.

تشترك كثير من المجتمعات الزراعية البدائية في صفة غريبة؛ فبدلًا من أن يمتلك المزارع الواحد رقعة واحدة واسعة من الأرض، تجده يمتلك عدة رقع صغيرة من الأراضي الزراعية المتفرقة في أنحاء القرية. (ساد هذا الأسلوب في إنجلترا إبان القرون الوسطى، ونجده هذه الأيام في بعض أنحاء العالم الثالث.) وقد دار جدل طويل بين المؤرخين حول أسباب هذه الظاهرة التي يُعتقد أنها السبب وراء الكثير من أوجه القصور، ومن الاحتمالات المطروحة أن يكون الميراث والزواج هما السبب، فمن جيل إلى آخر يجري إعادة تقسيم رقعة الأرض التي تملكها العائلة بين الورثة، فتتحول إلى رقع صغيرة، ثم تأتي مسألة الزواج، فتزداد رقع الأرض المملوكة للعائلة الواحدة تباعدًا وانتشارًا. تعرَّض هذا التفسير لنقدٍ شديد، فهو يقدم صورة من صور اللاعقلانية، إذ

لِمَ لا يتبادل المزارعون رقع الأرض فيما بينهم بصورة دورية بحيث يدمجون ممتلكاتهم ويعززون من قوتها؟

جذبت هذه المشكلة اهتمام عالم الاقتصاد والمؤرخ دون ماكلوسكي Don McCloskey الذي يتمتع بقدرة فطرية متفردة على ابتكار التفسيرات الاقتصادية العبقرية، فبدلًا من أن يسأل: «أي العادات الاجتماعية أدت إلى هذا السلوك غير العقلاني؟» طرح ماكّلوسكي سؤالًا آخر، فقال: «لماذا يعد هذا السلوك عقلانيًّا؟» وأوصلته الدراسة المتأنية إلى نتيجة هي أن هذا السلوك نوع من التأمين، فمثلًا في حالة حدوث فيضان في القرية، يتعرض المزارع صاحب رقعة الأرض الكبيرة للتدمير الشامل لممتلكاته، ولكن بتوزيع هذه الممتلكات، فإن المزارع يضحي ببعض الزيادة المحتملة في الدخل في مقابل أن يضمن ألا تُمحى ممتلكاته تمامًا بفعل كارثة ما. إن هذا السلوك لا يعد سلوكًا شاذًّا، وإنما كل أصحاب العقارات المؤمن عليها في عصرنا الحالي ينهجون النهج ذاته.

هناك وسيلة لاختبار نظرية ماكلوسكي وهي أن نسأل هل أقساط التأمين التي يتحملها المزارع (ويقصد بها هنا حجم الإنتاج الذي يخسره المزارع نتيجة لتفرق وتباعد قطع الأرض التي يملكها) تتناسب مع ما «يشتريه» من حماية لأرضه من الأخطار المحتملة؟ إن المعيار المستخدم هنا هو أقساط التأمين وهي كتلك التي يدفعها الناس عند التعامل في مجال التأمين التقليدي، ووفقًا لهذا المقياس، فالنظرية هنا تثبت صحتها.

ومن ناحية أخرى هناك نقد جاد موجه للنظرية ومفاده: أنه إذا كان فلاحو القرون الوسطى يرغبون في التأمين، فلماذا لم يتعاملوا مع بوالص التأمين تمامًا كما نفعل هذه الأيام؟ وإنه لسؤال يثير الدهشة، تمامًا كأنك تسأل: «لماذا لم يسجل هؤلاء القوم معاملاتهم التجارية على أجهزة الكمبيوتر؟» وبالطبع فالإجابة الواضحة هي أن أحدًا لم يكن قد توصل بعد لتلك الفكرة، فابتكار بوليصة تأمين يتطلب قدرًا ولو ضئيلًا من النبوغ العقلي تمامًا كتصميم جهاز كمبيوتر، ومع ذلك يرى بعض المفكرين ممن هم أكثر دقة منّي أن نظرية ماكلوسكي لن تصبح كاملة إلا بتبرير هذا الاعتراض، وهم

على حق تمامًا في طلب هذا التبرير، فالنظريات لا بد أن تختبر إلى أقصى مداها.

الألغاز كثيرة حقًّا، لماذا تنهال فرص العمل على أولئك الذين يحسنون اختيار ثيابهم وتُفتح لهم أبواب النجاح إلى درجة أن من بين أفضل الكتب مبيعًا كتبًا تتحدث عن «أسلوب اختيار الثياب بما يحقق النجاح»؟ أعتقد أن حُسن اختيار الملابس الجذابة والعصرية هو بالفعل إحدى المهارات الشخصية، فالذين يميلون إلى ارتداء الجينز والقمصان الشبابية يبخسون هذه المهارة قدرها، غير أنه على من يرغب في امتلاك تلك المهارة أن يكون مجددًا فيما يرتديه، بما لا يتعدى حدود النمط السائد (الموضة)، وأن يتماشى مع ما يستجد من صيحات. هذه السمة المميزة لبعض الأشخاص لها قيمتها في أكثر من سياق، وإنه لمن العقلانية أن تسعى المؤسسات إلى تعيين موظفين يتمتعون بتلك السمة.

لماذا ينفق الرجال على الرعاية الصحية أقل مما تنفقه النساء؟ ربما لأن احتمالات وفاة الرجال في حوادث عنيفة أعلى منها بالنسبة للنساء، فما جدوى أن تحاول حماية نفسك من الموت بالسرطان إذا كان احتمال موتك في حادث اصطدام بشاحنة هو الاحتمال الأقوى؟ إذن فمن العقلانية أن تقل نفقات الرجال على الرعاية الطبية الوقائية عن نفقات النساء.

عندما يشترك شخصان في غرفة واحدة في أحد الفنادق في بريطانيا، فإنهما يدفعان في المعتاد ضعف سعر الغرفة الفردية، أما في الولايات المتحدة فيدفعان أقل من هذا بكثير، فما سر هذا الاختلاف؟ قد يقبل غير المتخصص في علم الاقتصاد أية إجابة تقليدية، ولكن عالم الاقتصاد يرغب في أن يعرف لماذا يعتبر تحديد السعر بهذا الشكل عقلانيًّا ويحقق أعلى الأرباح؟ فإذا كان عند أحد القراء إجابة، يسعدني أن أعرفها.

وربما يستطيع القارئ ذاته أن يخبرني لماذا يصر الناس على المراهنة على الفريق الرياضي الذي يشجعونه فقط؟ فلو أنهم راهنوا ضد فريقهم المفضل فقد يضمنون بذلك حصيلة جيدة نسبيًّا بصرف النظر عن نتيجة

المباراة. إننا في مجالات الحياة الأخرى نختار «اللعب على الجانبين»، لكننا في المراهنات الرياضية نضع البيض كله في سلة واحدة، فما السر في ذلك؟

إن الكثير من السلوكيات التي يعتبرها الآخرون أمرًا مسلّمًا به تثير حيرة علماء الاقتصاد، فأنا لا أدري حقًّا لماذا يدلي الناس بأصواتهم في الانتخابات. في عام ١٩٩٢ أدلى مائة مليون أمريكي بأصواتهم في الانتخابات الرئاسية، وإنني أجزم أن أحدهم ليس بالسذاجة الكافية ليتصور أن صوته وحده قد يحسم النتيجة إذا تساوت الأصوات، ومن الأمور المعتادة الاستشهاد بانتخابات عام ١٩٦٠، حيث تفوق جون كينيدي على ريتشارد نيكسون بفارق أصوات ٣٠٠٠٠٠ صوت، واعتُبر ذلك الفارق ضئيلًا، ولكن الـ٣٠٠٠٠٠ صوت لا تزال رقمًا ضخمًا بالنسبة لصوت واحد، حتى إذا أخذنا بمعايير الدقة المعتادة في علم الاقتصاد. ومن المعتاد أيضًا الاستشهاد بالملاحظة التي تقول إنه «إذا فكر الجميع بذلك الأسلوب وامتنعوا عن التصويت، فسوف يصبح لصوتي قيمة»، وهي ملاحظة صحيحة، ولكنها غير واقعية، تمامًا كأنك تقول «لو كان التصويت يجري في مركبات فضائية، إذن لسافر المقترعون إلى القمر»، فلا يمكن أن يمتنع الجميع عن التصويت، وإنما الاختيار الوحيد أمام أي فرد هو أن يصوت أو أن يمتنع، مع العلم أن عشرات الملايين غيره سوف يذهبون للتصويت. وحتى تكون مستعدًّا للرد على معلم التربية القومية بمدرستك الإعدادية الذي سيشعر بالذهول عندما يسمع ما سبق، فإنني أضمن لك أنك لو تكاسلت عن الذهاب لانتخابات ١٩٩٦، فلن يؤثر ذلك مطلقًا في النتيجة النهائية. فلماذا يذهب الناس للتصويت؟ لا أدري.[٢]

وما يثير حيرتي أيضًا أن الناس يفضلون شراء الهدايا بعضهم لبعض، بدلًا من أن يتهادوا بالمال الذي لن يمثل مشكلة في اختيار مقاسه أو لونه، ويرى بعض الناس أننا نفضل الهدايا لأنها تبين أننا أمضينا وقتًا في التسوق.

[٢] في نفس السياق كتب أندريه ويل André Weil أحد كبار علماء الرياضيات بالولايات المتحدة قائلا: «لا يسعني إحصاء عدد المرات التي سمعت فيها ذلك الاعتراض الغريب (كلما أخبرت أحدًا أنني لا أشارك أبدًا في التصويت في الانتخابات على سبيل المثال) حيث يقول لي المستمع: ولكن ماذا لو فعل كل مواطن نفس فعلك ...؟! فأجيبهم عادة بأن هذا أمر بعيد الاحتمال وأنني لذلك أسقطه من حساباتي.» اقتباس منقول من السيرة الذاتية لأندريه ويل وعنوانها: The Apprenticeship of a Mathematician (Birkhauser, 1992).

ولكننا نستطيع أن نحقق نفس النتيجة بأن نهديهم القيمة النقدية لذلك الوقت، فقد قضينا وقتًا أيضًا في كسب ذلك المال.

ويرجح صديقي ديفيد فريدمان David Friedman أننا نفضل شراء الهدايا المناسبة لسبب مخالف تمامًا؛ لنوضح أننا لم نقضِ وقتًا طويلًا في التسوق، فإذا كنت تهتم بالفعل بشخص ما، فإنك على الأرجح تعرف الكثير عن ذوقه بحيث تستطيع انتقاء الهدية التي تناسبه بسهولة، أما الشخص الذي لا تهتم لأمره، فالعثور على الهدية التي تناسبه يصير أمرًا عسيرًا. ولأن أصدقاءك المقربين يعرفون بالتأكيد أن وقتك محدود، فإن عثورك على الهدية المناسبة لهم يدل على اهتمامك بهم، وهي نظرية تعجبني.

لا أعرف لماذا يعطي الناس في المطاعم إكراميات (بقشيش) ومع أني شخصيًّا أعطيها فليس معنى هذا أنني أعرف لماذا.

إننا حين نطرح أسئلة حول بعض الأفعال مثل التصويت، أو شراء الهدايا، أو إعطاء إكراميات، فلسنا بصدد انتقاد تلك الأفعال، بل على العكس تمامًا، فالفرضية التي نعمل عليها هي أن أفعال الناس، مهما كانت، لها عندهم ما يبررها من أسباب منطقية، فإذا فشلنا كعلماء الاقتصاد في فهم هذه الأسباب، فهذا إذن هو اللغز الجديد الذي يتعين علينا حلّه.

الفصل الثالث

# كن صادقًا أو تحمل العواقب

## أين تذهب هذا المساء؟ اسأل والاقتصاد يجيب

الحمد لله على وجود المدخنين، فبسببهم تظل أسعار التأمين منخفضة.

هناك نمطان من الناس في عالمنا، والواقع أن كل فرد في هذا العالم هو نمط متفرد بذاته، ولكن دعني أبسط الأمر لتوضيح ما أرمي إليه. النمطان اللذان أقصدهما هما: الحذِر والمتهور؛ أما الحذر فيذهب للتمرن في النوادي الصحية، ولا يفرط في شرب الكحوليات، ويقود سيارته بحذر، ولا يمكن أن يدخن أبدًا. وأما المتهور فلا يعبأ بزيادة وزنه، ويسهر ليلًا، ويقود الدراجة البخارية، ويدخن أيضًا بشراهة.

فإذا تساوت أسعار التأمين للجميع، ففي ذلك ظلم للشخص الحذِر، حيث يضطر إلى تحمل جزء من تكلفة تطرف أسلوب حياة نظيره المتهور، أما إذا حددت شركات التأمين أقساطها تبعًا لنمط كل عميل، فسوف يتحمل الشخص المتهور التكلفة الكاملة لنمط الحياة الذي يعيشه. البراعة الحقيقية هي أن تستطيع الشركة التعرف على نمط العميل.

إن عادات التدخين هي المؤشر السريع والسهل على مدى الوعي الصحي للشخص، فهي تكشف عن نمط حياته بطريقة ملحوظة للجميع، وتستغل شركات التأمين هذه المعلومة بأن تعرض أقساطًا مخفضة على غير المدخنين، فإذا كنت أحد المستفيدين من هذا الخصم، فهذا لا يعكس تمتعك بصحة

جيدة لامتناعك عن التدخين فقط، بل يعكس أيضًا أنك — كشخص غير مدخن — على الأرجح تحترس أكثر من المعتاد لنسبة الكوليسترول في دمك.

تعلم شركات التأمين جيدًا أن الناس يخدعونها، ويؤخذ هذا في الاعتبار عند تحديد قيمة الأقساط لغير المدخنين، فإذا كنت بالفعل غير مدخن، فإنك تدفع أكثر قليلًا لأن بعض الأفراد ممن يدعون أنهم «غير مدخنين»، يدخنون خلسةً بعيدًا عن أعين شركات التأمين. ولكن مهلًا، فلا تأخذك الحماسة فتتصور أن منع السجائر قد يؤدي إلى انخفاض أسعار التأمين، فأنت عندما تمتنع عن التدخين «طوعًا»، فإنك ضمنيًّا تُعْلِم شركات التأمين أنك غالبًا تتوخى الحذر في جوانب أخرى لا تستطيع الشركات ملاحظتها، أما إذا خلا العالم من المدخنين، فإنك بذلك لن تصبح مميزًا عن الآخرين، وسوف تعامل على هذا الأساس.

إن اختفاء السجائر من عالمنا يعني حرمان شركات التأمين من العامل الوحيد الذي تعتمد عليه في تصنيف عملائها، وعندها يعامل الجميع بالتساوي. صحيح أنك لن تضطر إلى تحمل النفقات الزائدة للفواتير الطبية للمدخنين، ولكنك أيضًا ستُحرم من أي تميز لالتزامك السلوك الحذِر.

يقول المؤيدون لقانون إلزام قائدي الدراجات البخارية بارتداء الخوذة أن قائد الدراجة البخارية الذي لا يرتدي الخوذة يتسبب في ارتفاع قيمة أقساط التأمين للجميع، وقد يكون العكس تمامًا هو الصحيح؛ فالقائد الذي يرتدي الخوذة إنما يكشف بذلك عن وعي عام بوسائل الأمان مما يساعد على تخفيض قيمة أقساطه. ويؤدي إلزام الجميع بارتداء الخوذة أثناء القيادة إلى حرمان قائدي الدراجات البخارية الذين يلتزمون بضوابط الأمان من إظهار تميزهم.

إن شركات التأمين عندما تمنح السائقين الملتزمين بارتداء الخوذة تخفيضًا في قيمة الأقساط، وليس ذلك لاعتبارها أن ارتداء الخوذة ذاته تصرف حذِر فحسب، بل لأنه تصرف له دلالات أخرى، فالقائد الذي يختار ارتداء الخوذة، لن يرغب بالتأكيد في اتخاذ مسار متعرج بين السيارات ولن يقود تحت تأثير الكحوليات. ومن ناحية أخرى فإنه عند إلزام القائدين بارتداء الخوذة بقوة

القانون، فإن قيمة الأقساط تأخذ في الاعتبار مزايا ارتداء الخوذة، وليس صفات شخصية القائد الحذرة، فعندما تصبح الخوذة إجبارية، ترتفع قيمة أقساط التأمين بالنسبة للقائد الحذر.

يتسم مجال التأمين ببعض الغرابة، فالمشتري دائمًا يملك معلومات أكثر من البائع. وتخيل معي أنك قمت بلف أسلاك من الموصلات الكهربائية حول غرفة المعيشة في منزلك ثم قمت بتغطية الأسلاك بألواح رقيقة من الخشب، فأنت تعلم تمامًا ما فعلت، أما مندوب شركة التأمين الذي تتعامل معه فليست لديه فكرة عن الأمر، وسوف يتعجب من رغبتك المفاجئة في مضاعفة تأمينك ضد الحريق ثلاث مرات. ويؤدي تفاوت قدر المعلومات المتاح لكل من الطرفين بالطبع إلى نتائج مفاجئة بسبب محاولة أحد الطرفين تخمين ما يعرفه الطرف الآخر.

وفي بعض الأحيان يهدد هذا التفاوت في المعلومات بزوال مجال التأمين برمته من الوجود. قم بتصنيف حاملي بوالص التأمين من حيث ميلهم إلى المخاطرة إلى ١٠ مستويات تتدرج من ١ إلى ١٠، ويكون المستوى المتوسط في هذه الحالة هو ٥، فإذا حددت شركات التأمين أسعارها بناءً على هذه المستويات، فإن العملاء المندرجين تحت المستوى الأول والثاني والثالث ربما يشعرون أن التكاليف باهظة، وقد يؤدي هذا إلى انسحابهم من العملية التأمينية، ومن ثمّ يصبح المستوى المتوسط هو ٧ بدلًا من ٥، فتقوم شركات التأمين برفع الأسعار لتعويض الفارق، فينسحب المندرجون تحت المستويين الرابع والخامس، ومن ثَمَّ يرتفع المستوى المتوسط إلى ٨، وهو ما يفرض على شركات التأمين زيادة أخرى في الأسعار، وقد تستمر هذه الحلقة المفرغة حتى ينسحب الجميع من التأمين.

وتستطيع شركات التأمين مراقبة مستوى الميل إلى المخاطرة لدى كل فرد على حِدَة، وتفرض على كل حامل بوليصة القسط الذي يناسبه فتختفي المشكلة، وقد تختفي المشكلة أيضًا إذا عجز حاملو البوالص عن ملاحظة مستويات ميلهم إلى المخاطرة، وبذلك لن ينسحب المندرجون تحت المستوى الأول والثاني

والثالث من سوق التأمين، إنها من جديد مسألة «تفاوت المعلومات»، فحاملو البوالص يعرفون عن أنفسهم أكثر مما تعرفه شركة التأمين، وهي مسألة قد تدمر سوق التأمين تمامًا.

وما يزيد الأمر سوءًا أن الناس غالبًا يجازفون بالتعرض لمخاطر أكبر لمجرد أنهم مؤمَّن عليهم، فمن يؤمِّن على منزله مثلًا، يتجاهل تركيب أجهزة الإنذار بالمنزل، ومن يؤمِّن على سيارته تجده يقود بسرعة أكبر من المعتاد. أما إذا توافرت لدى شركات التأمين المعلومات الكافية، فسيكون باستطاعتها أن تمنع هذه السلوكيات وتلغي الغطاء التأميني لمن يخالف التعليمات. ولكن لأن شركات التأمين ليست مطلعة على كل شيء، فلا بد لها من البحث عن بدائل.

أحد هذه البدائل هو أن تساعد شركة التأمين عملاءها على تجنب المخاطر. قد لا تمانع الشركة المؤمِّنة على سيارتك في تحمُّل جزء من تكلفة شراء جهاز إنذار ضد السرقة، وكذلك شركة التأمين الصحي سوف تمنحك دون شك كل ما تحتاج إليه من معلومات عن فوائد اتباع الحِمْيَة وممارسة التمرينات مجانًا، وقد تمنحك شركة التأمين ضد الحريق مطفأة حريق مجانية. ولكن دعني أقُلْ إنك إذا لم تكن راغبًا من البداية في شراء مطفأة الحريق، فقد ينتهي أمر المطفأة المجانية التي حصلت عليها إلى البيع في سوق المُستعمل.

إن معلومات صاحب العمل عن موظفيه وكيفية أدائهم لا ترقى أبدًا إلى درجة الكمال، مما يجعل انتقاء الحافز المناسب لهم أمرًا عسيرًا؛ إذ كيف يكافئهم على معدل إنتاج لا يلاحظه بنفسه؟

تعج أسواق العمل بالتقنيات التي صُممت لمعالجة مشكلة التحفيز؛ فمثلًا، «تمنحني» الجامعة التي أعمل بها مكتبًا ولكنها لا تسمح لي ببيعه لأعلى مُزايد. وفي كثير من الحالات تكون هذه القاعدة غير فعالة، فمثلًا بعض زملائي يعملون طوال الوقت إما في بيوتهم أو في المكتبة، وسيرضون برواتب أقل في مقابل أن يُسمح لهم بتحويل مكاتبهم إلى ما يشبه مطاعم دايري كوين Dairy Queen (أو حتى إلى وكالات سياحية إذا كانت مطاعم دايري كوين

مرفوضة بسبب كثرة زبائنها وما يسببونه من إزعاج). وبهذه الطريقة تدخر الجامعة بعض المال دون أن يتأثر معدل الإنتاج. ربما ترضي هذه النتيجة جميع الأطراف، إلا أن بها ثغرة واحدة؛ فحتى مجتمع أساتذة الجامعة يضم بين جوانبه بعض الأشخاص الذين لا خلاق لهم، إلى جانب أن بعض الأساتذة الذين يستخدمون مكاتبهم بالفعل استخدامًا فَعّالًا على استعداد للتضحية بجزء من معدل الإنتاج في مقابل فرصة الحصول على المكسب الحقيقي. أما إذا تمكنت الجامعة من تحديد مقدار الانخفاض في معدل الإنتاج ثم معاقبة المُقصر، فسوف تختفي المشكلة. ومن جديد تتفاوت المعلومات على أرض الواقع — فيما بيننا نعلم جيدًا مقدار ما نحققه من إنتاج، ولكننا لا نطلع عميد الكلية دائمًا عليه — ومن ثَمَّ نقبل في النهاية القاعدة على علتها.

تقدم كثير من الشركات لموظفيها تأمينًا صحيًّا أكبر مما يفرضه القانون، فتزيد خمسمائة دولار في التأمين الصحي بدلًا من أن تضع هذه القيمة كزيادة في الأجور. ويبدو هذا الأمر للوهلة الأولى غامضًا، إذ لِمَ لا تعطيهم المبلغ نقدًا وتترك لهم حرية التصرف فيه؟ إن جزءًا من إجابة هذا السؤال — بل ربما تكون الإجابة الكاملة — هي أن الموظفين يفضلون زيادة الخدمات المعفاة من الضرائب على زيادة الأجور التي تخصم منها الضرائب، إلا أن هناك إجابة أخرى محتملة، فالرعاية الصحية الجيدة تضمن للشركة زيادة معدل الإنتاج، أما إذا كانت مراقبة معدل الإنتاج ومكافأة المجتهد أمرًا ممكنًا، فلن تبقى هناك مشكلة وذلك لأن الموظفين سيملكون وقتها حافزًا طبيعيًّا كافيًا للحصول على رعاية صحية مناسبة، ولكن في ظل عدم توافر القدر الكافي من المعلومات، فإن مجموعة الخدمات التأمينية التي يحصل عليها الموظف تمثل أفضل طريقة لضمان الالتزام بالسلوكيات المناسبة في العمل.

إذا كنت أحد موظفي شركة جنرال موتورز General Motors، فليس من المستبعد أن تكتشف — عاجلًا أو آجلًا — شيئًا يوفر للشركة مائة دولار، فإذا كان هذا الشيء يتطلب قليلًا من الجهد من جانبك، وإذا كان رئيسك المباشر لن يلحظ هذا الجهد، فقد تفضل أن تتجاهل الأمر برمته.

ترغب الشركة في توفير الحافز المناسب لموظفيها، وتسعى إلى تحقيق ذلك باتباع التقنيات المناسبة؛ إحدى هذه التقنيات هي توزيع الأرباح بين الموظفين، ولكن شركة يبلغ عدد موظفيها نصف مليون موظف لن تجد توزيع الأرباح حافزًا مناسبًا، فحتى إذا جرى توزيع ١٠٠٪ من أرباح الشركة على الموظفين فهذا يعني أن المائة دولار التي وفرتها للشركة لن تضيف إلى دخلك سوى جزء من خمسين جزءًا من السنت. ولأنه من المستحيل تقريبًا أن تراقب شركة جنرال موتورز كل موظفيها مراقبة جيدة، فهناك تقنية واحدة لتوفير الحافز المناسب، وهي أن يعادل الدخل السنوي لكل موظف ١٠٠٪ من أرباح الشركة، فمثلًا إذا بلغت أرباح الشركة هذا العام مليار دولار، فهذا يعني حصول الجميع — من رئيس مجلس الإدارة وحتى حارس الشركة الليلي — على مليار دولار، وبهذه الطريقة فقط تضمن أن كل دولار توفره للشركة يساوي دولارًا زائدًا في دخلك، وهكذا يتوفر لك الحافز المناسب لابتغاء كافة الوسائل (التي يبررها عائدها المادي) لرفع معدل دخل الشركة.

إلا أن هناك مشكلة بسيطة تعترض طريق تلك النظرية: إذا كانت الشركة تضم أكثر من موظف واحد، فسوف يحدث عجز في الموازنة؛ لأن المليار دولار التي حققتها الشركة كربح لن تكفي بأي حال لإعطاء كل موظف من الخمسمائة ألف موظف مليار دولار، ولكن هذه مشكلة بسيطة، وحلها هو أن يقوم كل موظف في بداية العام «بشراء» وظيفته، وذلك بوضع مبلغ مالي ضخم في صندوق تخصصه الشركة لتعويض الفارق بين الأرباح والأجور، ويمكن تحديد سعر كل وظيفة بما يحقق الموازنة بين الإيرادات والنفقات في السنة متوسطة الأرباح، ومع مرور الوقت تغطي إيرادات بيع الوظائف ذلك الفارق بين الأرباح والأجور.

تعتبر هذه التسوية الحل الأمثل لإحدى المشاكل الأساسية، ومع ذلك فهي تصيب كل من يسمعها بالصدمة على اعتبار أنها غير معقولة على الإطلاق، والسؤال هو: لماذا نعتبر هذا الحل غير معقول؟ إن حقيقة عدم تطبيق أية مؤسسة كبرى لتلك التسوية هي في ذاتها دليل دامغ على عدم

صلاحيتها، ولكن هذا لا يعد سببًا كافيًا لاستبعادها، فإذا كنا نخطط لتطوير تقنياتنا في المستقبل، فلا بد أن نتعرف على مكمن الخطأ في هذه التسوية أولًا.

إن الإجابات الأكثر شيوعًا غير وافية على الإطلاق، فأول اعتراض يواجهنا يأتي على هيئة سؤال هو: «أين ذلك العامل البسيط الذي يستطيع أن يأتي بمليار دولار لشراء وظيفته؟» الإجابة هي أنه سوف يقترض المبلغ، والرد على ذلك هو أنه من المستبعد أن يصل عامل بسيط إلى هذا الحد الائتماني الضخم.

يبدو هذا الرد للوهلة الأولى مفحمًا، ولكن عند تفحصه بدقة تكتشف أنه واه، فإذا لم يستطع العمال اقتراض المبلغ الكافي لتمويل البرنامج كاملًا، فبإمكانهم على الأقل اقتراض ما يكفي لتمويل جزء منه؛ بمعنى أنه إذا لم تعطِك جنرال موتورز وظيفتك مقابل مليار دولار ومن ثَمَّ يصير من حقك الحصول على أرباح الشركة كاملة في نهاية العام، فعلى الأقل ستعطيها لك مقابل جزء من المليار ومن ثَمَّ يصير من حقك قيمة من الأرباح في نهاية العام مساوية لحصتك التي دفعتها، وفي هذا محاولة للاقتراب من الحل الأمثل، وإن كانت محاولة ضعيفة إلا أنها أفضل من عدم الاقتراب على الإطلاق.

أما إذا كانت نظريتك قائمة على أن شروط الاقتراض سوف تعيق نجاح هذا البرنامج، فإنك بذلك تتنبأ بإدراج العمال في برنامج جزئي يتوسع حتى يصل إلى أن يقترض كل عامل أكبر مبلغ يستطيع اقتراضه، ولكن معظم العمال لا يفعلون ذلك، إذن فهو تنبؤ غير صحيح ومن ثَمَّ فالنظرية أيضًا غير صحيحة.

وإليك صعوبة أخرى تواجه البرنامج وإن كانت أقل وضوحًا غير أنه يصعب تجاهلها، فبرنامج «شراء الوظائف» يمثل الحافز الأنسب للعمال، إلا أنه يمثل العكس تمامًا لحملة الأسهم، فشراء العمال وظائفهم يعني وقوع كارثة مالية لحملة الأسهم، فكل دولار يضاف للأرباح يعني ٥٠٠,٠٠٠ دولار تضاف لالتزامات الشركة من الأجور، فإذا كانت أرباح الشركة تساوي صفرًا، فلا حاجة لدفع أية أجور.

وما دام حملة الأسهم يستطيعون التأثير في أصحاب القرار في المؤسسة، فمن الواضح أن العواقب المترتبة على هذا الأسلوب التحفيزي ستكون وخيمة، وذلك لأن العمال لن يُقبلوا بأي حال من الأحوال على شراء وظيفة في مؤسسة تعتمد فيها الأجور على الأرباح، ومن ثَمَّ يسعي رؤساؤها إلى تقليل الأرباح بكل وسيلة ممكنة. ومن الممكن تجنب هذه المشكلة عن طريق إعادة هيكلة المؤسسة بأسلوب مبتكر يمنع حملة الأسهم من المشاركة في أية قرارات إدارية على أي مستوى، ولكن سيظل في هذا حافز لبعض الخبثاء من حملة الأسهم على محاولة التقرب إلى العمال المؤثرين ورِشوتهم لإفساد أماكن عملهم.

هناك درس مستفاد هنا: إن إنشاء نظام بغرض حل إحدى المشكلات قد يكون مصدرًا لمشكلة أخرى. فإذا كان حملة الأسهم لا يستطيعون مراقبة سلوكيات العمال بإحكام، فالعمال أيضًا لا يستطيعون مراقبة سلوكيات حملة الأسهم بإحكام. ونتيجة لهذا التفاوت في المعلومات المتوفرة لدى كل من الجانبين، فإن العواقب تكون غير متوقعة.

إن برنامج «شراء الوظائف» هذا له مكافئ طريف في صورة لغز، وهو أن عشرة أشخاص ذهبوا لتناول الطعام في أحد المطاعم التي ترفض إصدار فواتير منفصلة، وفي هذا المطعم يرتفع ثمن التحلية ويرى الجميع أنها لا تستحق ثمنها، ولكن للأسف يفكر كل من الأشخاص العشرة على حدة في أنه إذا طلب تحلية فلن يدفع سوى عُشر الثمن، ويطلب الجميع التحلية على هذا الأساس، بالطبع سوف يدفع الجميع عُشر ثمن كل من الأصناف العشرة المطلوبة، ولذا يصير إجمالي ما دفعه كل فرد يساوي الثمن المرتفع الذي كان يرفضه من البداية. فكيف السبيل لتجنب هذه النتيجة المؤسفة؟

الحل هو أن يدفع كل فرد من العشرة الفاتورة كاملةً، وبذلك لن يجرؤ أحدهم على طلب التحلية ما لم يكن مستعدًّا فعلًا لتحمل ثمنها حيث إن طلب تحليةٍ ثمنها عشرة دولارات معناه زيادة حصتك في الفاتورة بمقدار عشرة دولارات، وليس دولارًا واحدًا، وبالطبع يحقق المطعم ربحًا هائلًا بتحصيل الفاتورة الواحدة عشر مرات، ولذلك يدفع لك مدير المطعم مقابل أن تأتي إلى

مطعمه، وتُحدد هذه الرِّشوة بحيث تستهلك في المتوسط الزيادة في الأرباح. (إذا لم تستهلك تلك الزيادة في الأرباح، فسوف تقدم المطاعم المنافسة عروضًا أفضل.)

حل مثالي؟ تقريبًا ولكن ليس تمامًا، فربما يأخذ مدير المطعم أحد رفاقك جانبًا بهدوء بعد خروجه من دورة المياه مثلًا، فيعرض عليه عشرين دولارًا مقابل أن يطلب تحلية.

لماذا ترتفع رواتب المديرين التنفيذيين بدرجة كبيرة؟ ولماذا يوافق حملة الأسهم على رواتب سنوية تصل إلى أربعين مليون دولار لبعض الموظفين من أصحاب الرواتب المرتفعة بالشركات؟

قام مايكل جِنسن Michael Jensen وكيفن ميرفي Kevin Murphy — وهما من علماء الاقتصاد بجامعة هارفارد — حديثًا ببحث هذه القضية، وتوصلا إلى إعادة صياغة السؤال ليصبح أقرب إلى: «لماذا تنخفض رواتب المديرين التنفيذيين بشدة؟» وبدقة أكثر اكتشف جنسن وميرفي أن رواتب هؤلاء الموظفين ترتبط ارتباطًا ضعيفًا بأداء المؤسسة، بمعنى أننا نجد أن الموظف الذي يوفر للشركة ألف دولار يكافأ بـ٣,٢٥ دولارات فحسب. إن البحث الذي قام به جنسن وميرفي، والذي ذاع صيته على نطاق واسع جدًّا في الجرائد الاقتصادية بدءًا من جريدة جورنال أُف بوليتيكال إيكونومي Journal of Political Economy المعروفة بدقة تخصصها، وجريدتي هارفارد بيزنس ريفيو Harvard Business Review وفوربس Forbes، توصل إلى أن حوافز الأداء غير ملائمة على الإطلاق، وأن جزءًا كبيرًا من المشكلة يعود إلى عدم توفر المرونة الكافية في مسألة زيادة أجور الموظفين التنفيذيين.[1] وقد زعم كلٌّ من جنسن وميرفي أنه من الأفضل بكثير لحملة الأسهم أن تكون الرواتب أعلى في المتوسط ولكن أكثر ارتباطًا بما يتحقق من إنجازات، فمن الأفضل زيادة كل من المكافأة للمجتهد والعقاب للمقصر.

[1] في حقيقة الأمر، رواتب الموظفين الإداريين اليوم أقل مما كانت عليه في الثلاثينيات.

يبدو لي أنه فيما يتعلق بهذه القضية، أصاب التخبط اثنين من أبرز علماء الاقتصاد، فنظرية جنسن وميرفي تقول إن عدم ربط المكافأة بالأداء ربطًا وثيقًا يعد خطأً فادحًا من جانب حملة الأسهم.[٢] فحتى إذا افترضنا أننا نعيش في عالم يخطئ كل الأفراد فيه باستمرار، فلا يصح أن يقبل أي عالم اقتصاد نظريةً تعزو حدوث شيء ما إلى أخطاء يرتكبها الآخرون، إن اللعبة هنا هي «افتراض» أن السلوك الإنساني يخدم الأهداف الإنسانية، ومحاولة تخمين هذه الأهداف.

بالنسبة لحامل الأسهم، الموظف التنفيذي ما هو إلا موظف كسائر الموظفين، ومن ثَمَّ يحتاج إلى حثه على الأداء، ومن المناطق التي تتطلب مزيدًا من الحث، منطقة الاستعداد للمجازفة. فبوجه عام يميل حملة الأسهم إلى المشاريع التي يحتمل أن تحقق أرباحًا مرتفعة حتى وإن كانت تنطوي على مجازفة، والسبب في ذلك أن حملة الأسهم عادةً يجيدون توزيع أوراقهم، إذا فشل مشروع ما، فقد تصير أسهمك فيه بلا قيمة، ولكنك ستُقدم على المجازفة إذا كانت هذه الأسهم لا تمثل سوى نزر يسير من مجموع استثماراتك المالية.

أما بالنسبة للموظفين التنفيذيين فالعكس صحيح؛ فمستقبلهم المهني يعتمد اعتمادًا كبيرًا على نجاح شركة بعينها، ومن ثَمَّ فإنهم يخطون بحذر شديد عند التعرض للمشروعات التي تنطوي على مجازفة. يرى حملة الأسهم أن هذا السلوك سيئ ويجب منعه، ومن أكثر الطرق المباشرة لمنعه مراقبة سلوك الموظف ومعاقبته على المبالغة في الحذر، ولكن إذا قام حملة الأسهم بمراقبة كل قرار إداري يُتَّخذ، فلا حاجة بهم لتعيين مديرين تنفيذيين من الأساس، فحملة الأسهم لا يملكون ما يكفي من معلومات لفرض خياراتهم على الموظفين بصورة مباشرة.

قد تساعدنا هذه الملحوظة كثيرًا في تفسير سبب عدم ارتباط المكافأة بالأداء. عندما يتولى مدير شركة آي بي إم تنفيذ مشروع لابتكار جهاز كمبيوتر بالحجم الطبيعي يمكن نفخه بالهواء وطيه ووضعه في الجيب، وعندما يفشل

---

[٢] حتى لا تتحول نظريتهما إلى «خطأ محض»، زعم جنسن وميرفي أن الاعتبارات السياسية الخارجية قد تكون قيدًا يحول دون مرونة حملة الأسهم، ولكنهما لم يوضحا أي شيء عن طبيعة تلك القيود.

المشروع ويسبب خسارة بالملايين، فعندئذٍ لا يستطيع حملة الأسهم التمييز بين نظريتين؛ الأولى هي أن فكرة المشروع كانت فكرة حمقاء من البداية، أما الثانية فهي أن المشروع كان مغامرة محسوبة فشلت مصادفة. فإذا افترض حملة الأسهم صحة النظرية الأولى، فإنهم سيرغبون في طرد المدير، وإذا افترضوا صحة الثانية، فإنهم سيرغبون في معاقبته ولكن عقوبة مخففة لا تعطي انطباعًا خاطئًا لمن يخلُف المدير في منصبه. ولذلك تجد موظفي المؤسسات الكبرى ممن فشلوا في أعمالهم، يتقاعدون بمعاشات ضخمة، وعادةً ما تستهزئ الصحافة الشعبية بتصرف حملة الأسهم باعتباره فشلًا واضحًا في استخدام المنطق السليم. ولكن إصرار عالم الاقتصاد على البحث عن السبب المنطقي وراء أي تصرف مهما بدت غرابته هو الذي يبصِّر الناس بأعماق القضية المطروحة، أكثر مما يفعل الصحفي الذي لا يملك سوى الاستهزاء من الأمور التي لا يستطيع استيعابها.

إن القلق من الدخول في مشروعات تنطوي على مجازفة قد يساعد على إجابة سؤالي الأول، وهو: لماذا يتقاضى المديرون التنفيذيون رواتب عالية؟ تذكر أن حملة الأسهم يريدون من الموظف التنفيذي مزيدًا من المخاطرة، وإحدى الوسائل لتشجيع أي شخص على المخاطرة هي أن تجعله ثريًا، فمن المعروف أن أصحاب الملايين لا يشعرون بالقلق من فقدان أعمالهم كغيرهم ممن يقلقون بشأن نفقات تعليم أبنائهم. فإذا أردت لرئيس شركتك أن يقبل مشروع الكمبيوتر القابل للنفخ والطي، فلا بد أن تشجع هذا النوع من الستقرار النفسي، وتساعد الرواتب المرتفعة كثيرًا في تحقيق ذلك.

إن المستوى العام لرواتب المديرين التنفيذيين هو أحد الموضوعات المفضلة لسخرية واستهزاء الصحافة تمامًا كموضوع «العقاب غير الكافي» الذي يتلقونه في حالة فشلهم، وهذه السخرية تعكس أمرًا مخيفًا ألا وهو تعطيل إعمال العقل فيما يدور حولنا من متغيرات؛ إذ إن أهم ما يميزنا عن غيرنا من الكائنات هو قدرتنا على وضع كل شيء في موضع التساؤل، وعند عالم الاقتصاد تبدأ الإجابة عن هذا «التساؤل» بملاحظة أن توزيع المعلومات متفاوت، صحيح أن الموظف التنفيذي لديه قواعد ثابتة يبني عليها ما يتخذه من قرارات،

ولكن حملة الأسهم لا يملكون سوى التخمين فحسب، وهم مضطرون للتأثير في سلوكه عن طريق حوافز ناقصة، وهناك أسباب وجيهة تدفعنا للاعتقاد بأن الراتب المرتفع — بتشجيعه على المجازفة — واحد من مكونات النظام الأمثل للحوافز. لا يعد هذا تحليلًا كاملًا للمشكلة، ولكنه يثبت على الأقل أن هذا التحليل ممكن، ويستحق أن نسعى جديًّا للقيام به.

هناك نوع من الألغاز المنطقية يزور فيها المتحدث جزيرة لا يقطنها سوى نوعين من الناس: الكاذبون والصادقون، يكذب الكاذبون دائمًا ولا ينطق الصادقون إلا صدقًا، وللأسف لا يمكن التمييز بين الفئتين، المشكلة دائمًا هي أن تحاول استنتاج شيء من كلام مجموعة من أهل تلك الجزيرة أو أن تبتكر سؤالًا يمكِّنك من استخلاص بعض المعلومات الخفية، ولكن أبسط مشكلة هي: عندما تلقى واحدًا من سكان تلك الجزيرة، ما السؤال الذي تعرف به إن كان من الكاذبين؟ هل تسأله مثلًا: «هل أنت كاذب؟» بالطبع سيجيبك الجميع الصادقون والكاذبون على السواء: «لا.» من الحلول الشائعة أن تسأل: «كم يساوي اثنان زائد اثنين؟»

منذ بضعة أيام عرضت هذه المشكلة على ابنتي الصغيرة ذات الأربعة أعوام، فكان الحل الذي قدمته هو أن تقول: «لن نصير أصدقاء إذا لم تكن صادقًا معي»، وقد استنتجت من ذلك أنها أصغر سنًّا من أن تفهم الألغاز المنطقية.

عندما تتعامل مع شخص تزيد معلوماته عن معلوماتك، فهناك منهجان لتعويض الفارق بينكما؛ فإما أن تضع تقنية تمكنك من استخلاص السلوك المناسب، أو أن تضع تقنية تمكنك من استخلاص المعلومات ذاتها. وقد اكتشف علماء الاقتصاد في الآونة الأخيرة أنه — بعكس الانطباع السائد — يوجد عدد هائل من التقنيات التي تستفز الناس لكشف كل ما لديهم من معلومات.

هناك رواية لجوزيف كونراد Joseph Conrad بعنوان Typhoon تحكي عن مجموعة من البحارة قام كلٌّ منهم بتخزين عدد من العملات الذهبية في صندوق خاص، ووُضِعَت الصناديق في خزانة السفينة، وذات

يوم واجهت السفينة عاصفة قوية فانفتحت الصناديق، واختلطت العملات الذهبية بعضها ببعض بحيث استحال فصلها، وكان كل بحار يعلم عدد العملات الموجودة في صندوقه من البداية ولكنه لا يعلم عدد ما في صناديق الآخرين، وصارت مشكلة القبطان أن يرد لكل بحار العدد الصحيح من العملات.

هل تبدو لك هذه المشكلة عسيرة الحل؟ إليك هذا الحل البسيط: كل ما على القبطان أن يفعله هو أن يجعل كل بحار يكتب عدد عملاته في ورقة، ثم يجمع الورق ويوزع العملات. ولكن أهم ما في الأمر أن يعلن مقدمًا أنه إذا زاد العدد المكتوب في الأوراق مجتمعة عن العدد الفعلي، فإنه سوف يلقي كل العملات في البحر.

ليس هذا الحل إلا انعكاسًا بسيطًا لنظرية معقدة شعارها أن «الوصول إلى الحقيقة أمر ممكن». ففي المثال السابق كان لدى القبطان معلومة جوهرية، حيث كان يعلم العدد الإجمالي للعملات. ويبدو أنه حتى لو لم يمتلك صانع القرار «أية معلومات على الإطلاق»، يظل بإمكانه وضع خطة تمكنه من استخلاص الحقيقة المطلقة من كل الأطراف المعنية.

ليلة أمس عجزت أنا وزوجتي عن اتخاذ قرار بخصوص اختيار الفيلم الذي سنشاهده؛ أما زوجتي فكانت تميل لمشاهدة فيلم كرايز آند ويسبرز Cries and Whispers، وأما أنا فكنت أفضل فيلم سوروريتي بيبز Sorority Babes in the Slimeball Bowl-o-rama. وقد اتفقنا أن صاحب الميل الأقوى — باستخدام الدولار كمقياس للقوة — سوف يربح، وكانت المشكلة تحديد أي الاختيارين هو الأقوى، وما زادها تعقيدًا هو أن كلينا كان على استعداد تام للكذب من أجل تحقيق مبتغاه.

إليك ما فعلناه: كتب كلٌّ منا عرضه في ورقة، واتفقنا على أن المزايد الأعلى سيختار الفيلم الذي نشاهده، ولكنه في نفس الوقت سيتبرع بمبلغ يساوي ما عرضه الخاسر لأية جهة خيرية.

لم يكن الأمر يستحق بالنسبة في رأيي أكثر من ثمانية دولارات بالضبط لأحصل على ما أريد، ولما كنت أعلم أن الفوز يعني دفع المبلغ الذي زايدت

زوجتي عليه، فقد تمنيت أن أفوز إذا زايدت هي بأقل من ثمانية دولارات وأن أخسر إذا زايدت بأكثر من ذلك، وكانت الطريقة الوحيدة لضمان هذه النتيجة هي أن أزايد بثمانية دولارات بالضبط، وبمعنى آخر، لقد قادتني دوافعي الشخصية الأنانية إلى قول الحقيقة، كذلك فعلت زوجتي، وفي النهاية فاز صاحب الميل الأقوى.

حققت هذه الطريقة نجاحًا ولذا قررنا أن نستخدمها فيما بعد كثيرًا، إلا أننا بدلًا من التبرع لجهات خيرية سوف ندفع هذا المال لزوجين من علماء الاقتصاد من أصدقائنا، على أن يقوما بتطبيق نفس الفكرة والخاسر منهما يدفع لنا، ونتوقع أنه مع مرور الوقت سوف يتساوى متوسط المدفوعات في الاتجاهين، بحيث لا يسبب هذا الاتفاق خسارة مادية لأي من الطرفين.

إن عالم الاقتصاد هو الشخص الذي يظن أن عدم اتباع الجميع لهذا الأسلوب في اختيار ما يشاهدونه من أفلام هو بالفعل أمر يثير التساؤل.

الفصل الرابع

# مبدأ «الأمور كلها سواء»

## من منا يهمه نقاء الهواء الذي يتنفسه؟

هل تفضل الحياة في سان فرانسيسكو أم في لينكولن بنيبراسكا؟ إذا أجبت بأنك تفضل سان فرانسيسكو، فاستعد إذن للتمتع بأكثر أماكن التسوق تميزًا، وبالمتاحف المعروفة على مستوى العالم، وبالجو المعتدل، بالإضافة إلى متنزه جولدن جيت. أما إذا كنت تفضل لينكولن، فستنعم برؤية البيوت العتيقة الفخمة ذات الجمال الراقي، ويمكنك الحصول على أحدها بسعر شقة صغيرة جدًّا في سان فرانسيسكو. لك أن تختار بين أشهى المأكولات البحرية في العالم، والمسكن الرحب.

في كل عام، يُصدر كلٌّ من بليسيز ريتيد ألماناك Places Rated Almanac وذا بوك أوف أميريكان سيتي رانكينجز The Book of American City Rankings تقريرًا عن أفضل أماكن العيش في أمريكا، فسان فرانسيسكو مثلًا تتميز بمفاتنها العالمية، أما لينكولن فالسوق العقاري فيها ذو جاذبية خاصة. ويقيِّم الباحثون المدن بحسب انجذاب الناس لها بوجه عام، مع الأخذ في الاعتبار أهمية الظروف المعيشية الأخرى مثل التعليم والمناخ والطرق السريعة والحافلات والنظام الأمني وأماكن الترفيه. ونفترض ضمنيًّا أن الباحثين قد حددوا السمات التي يهتم بها أغلب الناس، وأننا جميعًا نتفق على أهميتها النسبية.

فإذا صح هذا الافتراض، وإذا كان ذوقك في اختيار مدينتك تقليديًّا، فوَفِّرْ على نفسك عناء وتكلفة شراء كتيبات «الدليل إلى أفضل الأماكن». فإذا توفرت كل العوامل، فستجد أن كل المدن المأهولة تتساوى في جاذبيتها؛ لأنها إذا لم تتساو فلن يعيش أحد إلا في أفضل المدن فحسب.

فمثلًا إذا افترضنا أن سان فرانسيسكو أفضل من لينكولن، فسوف ينتقل سكان لينكولن إلى سان فرانسيسكو، وهذا النزوح الجماعي سيؤدي قطعًا إلى ارتفاع أسعار العقارات في سان فرانسيسكو وانخفاضها في لينكولن، وبهذا تزيد مميزات لينكولن النسبية، وبعد مدة وجيزة، إما أن تتساوى المدينتان في جذبهما للناس أو تصبح لينكولن مهجورة تمامًا.

ولنطلق على المثال السابق مبدأ «الأمور كلها سواء»، فكل الأنشطة تتساوى من حيث رغبة الناس فيها، الاستثناء الوحيد عندما يمتلك البعض أذواقًا أو مواهبَ متفردة، فمثلًا فيلم «عصر الراديو» Radio Days للمخرج وودي آلن Woody Allen يقدم شخصية شاب لا يملك من المهارات ما يميزه عن غيره، هذا الشاب يعتزم العمل في تصنيع الحلي الذهبية، ويتوقع أن يجمع من ذلك العمل ثروة ضخمة فهو يخطط لادخار برادة الذهب التي تتساقط عند حفر السبائك وتشكيلها، ولكن في ظل غياب الأذواق والمواهب المتفردة، لن تبدو أية مهنة أكثر جذبًا من الأخرى، فلو كانت حياة صانع الحلي الذهبية أفضل من حياة عامل النظافة في الشارع، إذن لاتجه كل عمال النظافة للعمل في صناعة الحلي، مؤدين بذلك إلى انخفاض الأجور وظروف العمل حتى تتساوى الوظيفتان من حيث الجذب.

ذهبت مع أسرتي في أحد الأيام المطيرة لزيارة معرض في الهواء الطلق لأعمال عصر النهضة، كان المعرض مزدحمًا، صحيح أنه أقل ازدحامًا من المعتاد ولكنه كان مزدحمًا، فهل كانت الأمطار نعمة أم نقمة؟ في الحقيقة، لم تكن أيهما، ففي المنطقة كثير من الأنشطة التي يمكن ممارستها داخل مبان مغلقة، ويتكيف حجم الجمهور دائمًا بحيث يحصل زوار المعرض في أي يوم على نفس المتعة التي يحصل عليها زوار المركز التجاري — على

سبيل المثال — في اليوم نفسه، فالأمطار لن تجعل المركز التجاري أفضل أو أسوأ، وكذلك الأمر في حالة المعرض.

صارت الفضائح الجنسية إحدى العلامات المميزة لحملات الانتخابات الرئاسية هذه الأيام، فحتى المرشحون الذين لم يُفْضحوا علنًا بعد، يعانون من الأرق المستمر بسبب خوفهم من تسرب أسرار حياتهم الخاصة. ويزعم المعلقون على الأحداث أن في تلك المسألة ضررًا بالغًا على المرشحين، وهو ادعاء مقنع وإن كان غير صحيح، فهم بذلك يتجاهلون تمامًا حقيقة أنه لا بد من توافر «شيء ما» يجعل المرشحين لا يكترثون بمسألة دخول المعركة الانتخابية، وإلا فبدون الفضائح الجنسية سوف نجد مزيدًا من المرشحين، وستزداد صعوبة الأمر للمتسابقين الفعليين، ومع استمرار دخول مرشحين جدد في السباق، فسوف يصبح مكسب أو خسارة السباق سواء، تمامًا كما يحدث هذه الأيام.[1]

كتب بوب جرين Bob Greene، أحد كتّاب الأعمدة اليومية بجريدة شيكاجو تريبيون Chicago Tribune، تقريرًا عن أنشطة جمعية احترام العاملين في غسل الأواني والارتقاء بمستواهم، وهي تشجع زبائن المطاعم على الخروج عن المألوف بإعطاء إكرامية (بقشيش) لمساعد النادل، فإذا نجحت تلك الجمعية في مسعاها واستطاعت بالفعل تغيير هذا السلوك العام، فمن المستفيد؟ قطعًا ليس مساعد النادل؛ فمساعد النادل ليس أسعد حالًا من حارس العقار، وما يملكه حارس العقار من أموال ثابت لا يتغير، فإذا بدأ مساعدو النُّدُل في جمع الإكراميات فسرعان ما سيتجه حرّاس العقارات للعمل كمساعدي نُدُل، وبالطبع ستنخفض أجور مساعدي النُّدُل مع الإقبال المتزايد على تلك الوظيفة. ومع استمرار تحول حراس العقارات إلى مساعدي نُدُل، تضيع كل الزيادة التي جناها عمال النظافة من الإكراميات ويبتلعها انخفاض الراتب.

[1] هذا الادعاء لا يمكن تطبيقه على بعض المرشحين الذين يختلفون عن غيرهم فيما يتعلق بموضوع الفضائح، مثل هؤلاء الذين يخفون كمًّا هائلًا من الأسرار، وأولئك الذين لا أسرار لديهم على الإطلاق.

إذن من المستفيد؟ قد تخمن أن أصحاب المطاعم هم أكبر المستفيدين من انخفاض أجور مساعدي النُّدُل، ولكنه تخمين غير صحيح أيضًا، فصاحب المطعم ليس أسعد حالًا من صاحب متجر الأحذية، والأموال التي يملكها ذلك الأخير ثابتة لا تتغير، فبمجرد أن ترتفع أرباح المطاعم نتيجةً لانخفاض أجور مساعدي النُّدُل، سيتجه أصحاب متاجر الأحذية إلى تحويلها إلى مطاعم، ولذا تنخفض الأسعار في قائمة الطعام ويتبعها انخفاض الأرباح، ويستمر تحول متاجر الأحذية إلى مطاعم حتى تضيع عند ماكينة دفع النقود زيادة الربح التي حققها صاحب المطعم عندما انخفضت أجور مساعدي النُّدُل.

إذا ترك كل من الزبائن لمساعد النادل إكرامية قيمتها خمسة دولارات، فهذا يعني انخفاض أجر مساعد النادل عن كل وجبة بمقدار خمسة دولارات، ولذا ينخفض سعر الوجبة بنفس المقدار، فإذا انخفض سعرها بأقل من ذلك، يصبح أصحاب المطاعم هم الطرف الرابح في اللعبة، ولكن هذا أمر مستحيل ما دام هناك متاجر أحذية على استعداد لتتحول إلى مطاعم. فمن المستفيد إذن؟ الإجابة هي لا أحد، فالإكرامية التي دفعها الزبائن قد عادت إليهم في صورة انخفاض في أسعار قائمة الطعام، ولم يتغير مقدار الأموال الذي يملكه أي من الأطراف، وقد يرغب بعض الزبائن أحيانًا في دفع الإكرامية كنوع من الكرم، ولكن هنا يتدخل مبدأ «الأمور كلها سواء.»

فقط الشخص الذي يملك موردًا نادرًا يستطيع تجنب العواقب المترتبة على مبدأ «الأمور كلها سواء»، فتزايد الطلب على الممثلين لا يعود بالفائدة عليهم وذلك بسبب انجذاب ممثلين جدد للمهنة، أما تزايد الطلب على ممثل بعينه (كلينت إيستوود Clint Eastwood مثلًا) يعود بالفائدة عليه، وذلك لأنه يعتبر موردًا نادرًا، فلا يوجد سوى كلينت إيستوود واحد، وعندما يزيد دخل إيستوود حتى يصل إلى عدة ملايين من الدولارات عن الفيلم الواحد، تزداد المحاولات المستميتة من جانب صغار الممثلين للتشبه به، ولكن حتى أفضل محاولاتهم تبوء بالفشل، ويظل الطلب على كلينت إيستوود وحده. الأمل

الوحيد لتغيير هذا الوضع هو أن يبتكر العلماء تقنية قادرة على تحويل شخص ما إلى نسخة طبق الأصل من شخص آخر، عندها فقط سيتوفر عدد كافٍ من نسخ كلينت إيستوود، ويصبح كلينت إيستوود خاضعًا لمبدأ «الأمور كلها سواء.»

إن مبدأ «الأمور كلها سواء» يضمن أن تذهب المكاسب الاقتصادية كلها لصاحب المورد النادر، فزائر المعرض غريب الأطوار، الذي يحب أن يبتل بالمطر — أو لا يعبأ بالتعرض للبلل كما يفعل معظم الناس — يستطيع أن يحقق استفادة من الطقس المطير، لأن ميوله غير المعتادة تعد موردًا نادرًا، ومساعد النادل الذي يتفرد بشخصيته المرحة اللطيفة بحيث يجمع بقشيشًا أكثر من المعتاد، يحقق استفادة من أي تغير في عادات دفع البقشيش، فسماته الشخصية المتفردة مورد نادر، أما إذا تمتع الكثير من مساعدي النُّدُل بنفس السمات الشخصية فلن تحقق فائدة اقتصادية.

في عام ١٩٩٠، أقر الرئيس بوش تشريعًا يقضي بالمحافظة على نقاء الهواء، وكان متوقعًا أن يكلف هذا القانون كل المشروعات التجارية (ويعني ذلك أصحاب الأعمال والموردين والموظفين والعملاء) تقريبًا خمسة وعشرين مليونًا من الدولارات في العام، وإذا صحّ هذا التقدير، فهذا معناه أن التكلفة الواقعة على الأسرة الأمريكية المتوسطة المكونة من أربعة أفراد ستبلغ أربعمائة دولار تقريبًا في العام الواحد متمثلة في انخفاض الأرباح والأجور وارتفاع أسعار السلع الاستهلاكية. ومن ناحية أخرى يعد نقاء الهواء منفعة عظيمة رأى غير المدققين من المراقبين أنها ستعم كل من يتنفس، ويعني ذلك الجميع. إلا أن القدرة على التنفس لا تعد موردًا نادرًا، فالمهارات التي يشترك فيها الجميع لا تحقق عادة فائدة عظيمة.

وإذا لم يعد هذا القانون بالنفع على كل من يتنفس، فعلى من يعود النفع إذن؟ ترشدنا النظرية إلى البحث عن أصحاب الموارد النادرة، وأفضل المرشحين هم ملاك الأراضي الواقعة في المناطق الحضرية، فهؤلاء بإمكانهم رفع قيمة تأجير الأراضي عندما يختفي الضباب الناتج عن التلوث ويصير الهواء نقيًّا.

إن «قانون الهواء النقي» الصادر عام ١٩٩٠ هو تشريع شديد التعقيد فُرِضَ على نظام اقتصادي شديد التعقيد، ولذا فإن تتبع كل أثر من آثار هذا التشريع بتفصيلاته هو أمر بدوره شديد التعقيد. ولكن كما اكتشف الحكيم أيسوب Aesop منذ وقت بعيد، فإن تفاصيل الواقع الذي نعيشه قد تُخفي حقائق أساسية نراها واضحة في سياق أعمال خيالية بسيطة، هذه الأعمال سماها أيسوب حكايات رمزية، ويسميها علماء الاقتصاد نماذج، وفيما يأتي أعرض عليكم واحدًا منها.

## الحكاية الأولى: قصة مدينتين

في مكان ما في قلب «حزام الصدأ» Rust Belt تقع مدينتان صغيرتان هما: مدينة كلينستاون Cleanstown ومدينة جريميفيل Grimyville، وتتساوى المدينتان من حيث وجود كل أنشطة الحياة اليومية المطلوبة فيهما من عمل وتسوق وزيارة المتنزهات، إلا أمرًا واحدًا تختلف فيه المدينتان، ألا وهو الهواء، والمسئول عن ذلك شركة جريميفيل لتصنيع الصلب، فلا يستطيع واحد من سكان جريميفيل أن يستيقظ صباحًا فيملأ رئتيه من هواء الصباح البارد المنعش الذي يعتبره سكان كلينستاون أمرًا مسلّمًا به في حياتهم اليومية، ونتيجةً للتلوث لا يعتبر سكان جريميفيل التنفس أمرًا مزعجًا فحسب، بل إن استهلاكهم من الهواء قد قلَّ أيضًا، فمتوسط أعمار سكان جريميفيل أقل من مثيله في كلينستاون بعشرة أعوام.

ترى ما الذي يحمل الناس على العيش في جريميفيل؟ هناك سبب واحد فحسب وهو أن تكلفة المعيشة بها أرخص، فالمنزل الذي تؤجره بعشرة آلاف دولار في السنة في كلينستاون بإمكانك أن تمتلك مثله في جريميفيل مقابل خمسة آلاف دولار فحسب، هذا الفارق وحده كفيل بحمل الناس على البقاء في جريميفيل، ولولا هذا الفارق لهجرها سكانها، ولانخفضت الإيجارات بصورة أكبر، أما الشباب الباحثون عن مكان للاستقرار، فالمدينتان في نظرهم سواء، فهم يحبون نقاء جو كلينستاون كما يحبون انخفاض أسعار العقارات في جريميفيل.

في الأسبوع الماضي، أقر مجلس مدينة جريميفيل قانونًا للحفاظ على نقاء الهواء يفرض على شركة جريميفيل للصلب أن تتخذ إجراءات مكثفة من أجل الحد من التلوث، وسرعان ما سيصبح هواء جريميفيل نقيًّا كهواء كلينستاون، وعندها سترتفع الإيجارات في جريميفيل لتصل إلى مثيلتها في كلينستاون.

وفي نهاية الأمر سيجد المستأجرون في جريميفيل أنهم يعيشون في نسخة من كلينستاون، فهل يعد هذا تطورًا بالنسبة لهم؟ قطعًا لا، لأنهم لو كانوا يرغبون في العيش في كلينستاون من البداية، لانتقلوا إليها منذ وقت طويل.

ولا يجني الشباب الباحثون عن مكان للاستقرار شيئًا من وراء «قانون الهواء النقي»، فقبل صدور القانون كانت لديهم الحرية في الاختيار بين جريميفيل وكلينستاون، وكان الأمر بالنسبة لهم سواء، أما الآن فلم يعد أمامهم سوى الاختيار بين نسختين من كلينستاون. صحيح أنهم ليسوا الآن في حال أسوأ مما كانوا عليه، ولكنهم كذلك ليسوا في حال أفضل.

أما المستفيدون الوحيدون في هذا الموقف فهم أصحاب الأملاك في جريميفيل، الذين صار لهم الحق — بعد صدور التشريع — في رفع قيمة الإيجار عن ذي قبل. يعد «قانون الهواء النقي» ضريبة فُرضت على شركة جريميفيل للصلب على أن يوزع عائد هذه الضريبة بالكامل على أصحاب الأراضي في المدينة.

النتيجة واضحة، ولكن إحقاقًا للحق، هناك مبالغة في تبسيط المناقشة، فعندما نقول إن كل الناس يعتبرون جريميفيل وكلينستاون سواء، فنحن بذلك نتجاهل ضمنيًّا اختلاف ظروف الأفراد بعضهم عن بعض، فالحياة على أرض الواقع أعقد من ذلك بكثير، فمثلًا قد تجد عند بعض الناس أسبابهم الخاصة التي تدفعهم للعيش في جريميفيل، وقد تجد من بين هؤلاء من يعتبر الحصول على هواء أنقى في مقابل إيجار أعلى صفقة رابحة، وسوف يكون «قانون الهواء النقي» مكسبًا لهم، ومن ناحية أخرى، قد تجد عددًا مساويًا من الأفراد الذين يرون في أوضاع جريميفيل القديمة صفقة رابحة لهم؛ لأن مسألة تلوث الهواء لا تزعجهم بالقدر الذي تزعج به جيرانهم، وهؤلاء هم

الخاسرون عندما تتحول جريميفيل إلى كلينستاون، فالميول غير التقليدية تعتبر موردًا نادرًا يؤهل صاحبه للحصول على نصيب في المكاسب والخسائر الاقتصادية.

فإذا كانت هناك اختلافات كبيرة بين سكان جريميفيل من غير أصحاب الأراضي، فهذا يعني أن «قانون الهواء النقي» سوف يؤثر في بعضهم إيجابًا وفي البعض الآخر سلبًا، ولا نستطيع أن نخمن أي التأثيرين أقوى، ومن ناحية أخرى، فإذا كانت صحافة جريميفيل محقة في الرأي غير الموضوعي الذي عبرت عنه وهو «أن نقاء الهواء هو أمر يقدره الجميع بنفس القدر»، فهذا معناه أن مالكي الأراضي هم وحدهم الرابحون. فإذا فرضنا مثلًا أن قيمة الهواء النقي تساوي خمسة آلاف دولار في العام للجميع، فإن تشريع الحفاظ على نقاء الهواء سوف يرفع أسعار الإيجار بمقدار خمسة آلاف دولار في العام، وبذلك فهو لا يحقق أية منفعة لأحد عدا مالك الأرض.

ومن المتوقع أن تبلغ التكاليف الناتجة عن تطبيق التشريع عشرة ملايين دولار في العام، إنه ضريبة خفية، وفي تقدير أوَّلي سوف يوزع عائد هذه الضريبة بأكمله على ملاك الأراضي في جريميفيل، وهذا بالطبع نوع غريب من أنواع الضرائب حيث إن توزيع العائدات في هذه الحالة لا يرتبط بصورة مباشرة بالإيرادات التي تُحَصَّل، فقد ترتفع قيمة إيجار الأراضي بأقل أو أكثر من عشرة ملايين دولار.

إن إثراء بعض الأفراد الذين تصادف أن تكون لهم أملاك في مناطق مرتفعة التلوث لا يبدو هدفًا مألوفًا من أهداف السياسة العامة، ولكن في ظل الحماسة المفرطة التي أصابت العالم كله تقريبًا تجاه إصدار تشريعات تحافظ على نقاء الهواء، فسوف أقبل الأمر على ما هو عليه. وإذا ارتفع إيجار الأراضي في جريميفيل بقيمة أكثر من عشرة ملايين دولار، فقد أدى مجلس المدينة عملًا يستحق الإعجاب، أما إذا ارتفع الإيجار بقيمة ثمانية ملايين دولار فحسب، فقد أضاع المجلس فرصة لزيادة الدخل، وكان بإمكانه والحال هكذا، بدلًا من إصدار التشريع، أن يصادر ببساطة تسعة ملايين دولار في العام من شركة جريميفيل للصلب ويعطي المبلغ لملاك الأراضي، ولو

طُبِّقت هذه السياسة لكانت أوفر بالنسبة لشركة الصلب، وأفضل بالنسبة لمالك الأرض، وعلى أية حال ستظل «الأمور كلها سواء» بالنسبة لباقي السكان الذين لم يجنوا أو يخسروا شيئًا من وراء التشريع، كذلك فسوف يكون لهذه السياسة مزايا أخرى مثل الأمانة والصراحة، فلن يجرؤ أحد أن يدعي أن هذا التشريع، الذي يهم فئة معينة من الناس فحسب، يقدم خدمة عامة للجميع أو يخدم هدفًا نبيلًا. وهذا الاعتراف أعتبره دفقة من الهواء النقي أملأ بها صدري.

إن مُلاّك الأراضي في جريميفيل يستولون على كل المنافع المترتبة على «قانون الهواء النقي» وذلك لأن الأرض التي يملكونها هي المورد النادر هنا، وبسبب كون الأرض هي المورد النادر فإنها تجعل أصحابها عرضة لأي تغيير يطرأ على الحياة الاقتصادية، ويصنع ذلك بالنسبة لهم حافزًا فائق القوة يدفعهم إلى محاولة تكوين قوة ضاغطة تحرك الأحداث لمصلحتهم.

لقد نجح المزارعون في كل بقاع الأرض في الاستيلاء على حصص غير متكافئة من المنح الحكومية، ففي الولايات المتحدة يتقاضى المزارعون عادة مالًا مقابل عدم زراعة أراضيهم، في حين أنك لن تجد من يفكر في أن يدفع مالًا لأصحاب الفنادق الصغيرة كي يتركوا الغرف خالية، وهذا لغز: ما سر هذا التفاوت؟ هناك من يقول إن المزارعين قد أجادوا اللعب على وَتَر «المزرعة العائلية»، ولكن لماذا نهتم بمزرعة العائلة أكثر من اهتمامنا بمتجر البقالة العائلي؟ لماذا ندعم نمط حياة المزارع البسيط الآخذ في الاختفاء ونترك متجر البقالة البسيط يذهب طي النسيان؟

يقترح مبدأ «الأمور كلها سواء» علينا إجابة؛ وهي أن أصحاب الفنادق الصغيرة وأصحاب متاجر البقالة لا يعبئون كثيرًا ببذل الجهود التي يبذلها المزارعون للضغط على الحكومة، لأنهم يعلمون تمامًا أنهم لن يجنوا من الدعم الحكومي إلا أقل القليل، فلو كانت الفنادق تتلقى دعمًا لكي تبقى الغرف خالية، فقد ترتفع أسعار الغرف في البداية، ولكن سرعان ما ستظهر فنادق جديدة في المقابل، وقبل أن يمر وقت طويل، ستعود أرباح الفنادق

إلى ما كانت عليه من قبل، فالفنادق لا تُعد موردًا نادرًا. وإذا كانت مساحة الأراضي الزراعية محدودة، فلن تظهر مزارع جديدة لتستغل الدعم الحكومي الممنوح للمزارع. يستطيع المزارعون جني المكاسب من أي تغيير يطرأ على الظروف الاقتصادية، ويستحق الأمر فعلًا أن يسعوا إلى إحداث التغييرات التي تناسبهم.

إن الهدف الذي أسعى له هو طرح مناقشة جدلية على ثلاث خطوات، وقد قدمت فيما سبق خطوتين من الثلاثة؛ الأولى هي مبدأ «الأمور كلها سواء»، فعندما يتميز نشاط معين عن الآخر، يتحول الناس إلى ممارسته حتى يفقد تميزه (أو حتى يتحول الجميع إليه، أيهما أسبق)، والثانية هي النتيجة المباشرة لما سبق، فالموارد النادرة وحدها تستطيع تحقيق المكاسب الاقتصادية، وفي غياب الموارد النادرة، فإن مبدأ «الأمور كلها سواء» يضمن أن تضيع المكاسب على جميع الأطراف.

الخطوة الأخيرة هي نتيجة طبيعية للنتيجة السابقة، وهي الدرس المستفاد من الحكاية القادمة: «إذا لم يكن المورد النادر مملوكًا لأحد، فلا وجود للمكاسب الاقتصادية»، فإذا لم يملك أي شخص المصدر الوحيد للمنفعة، فلن يتحقق أي نفع.

## الحكاية الثانية: متحف سبرينجفيلد البحري

تحظى مدينة سبرينجفيلد Springfield بواحد من أروع المتنزهات العامة حيث يقضي أهل المدينة عطلات نهاية الأسبوع في النزهات الخلوية والسير لمسافات طويلة ولعب البيسبول، ومع الشعبية التي يتمتع بها المتنزه بين سكان المدينة، حتى إنك إذا زرته عصر أحد أيام السبت المشمسة لوجدت المدينة بأكملها هناك، فهو متسع ولا تجده مزدحمًا قط.

ولكن للأسف لا يوجد الكثير لتفعله في سبرينجفيلد، وعلى الرغم من استمتاع الناس بالمتنزه، فقد كانت الحاجة إلى مزيد من التنوع دائمًا محور حديثهم. ومنذ بضع سنوات استجاب مجلس المدينة لذلك المطلب الشعبي

بإطلاق إشارة البدء في إنشاء متحف بحري محلي بتمويل من أموال الضرائب على أن يكون دخوله مجانيًّا للجميع.

وقد مضى الآن على افتتاح متحف سبرينجفيلد البحري عدة أشهر، وهو بالفعل واحد من أفخم وأرقى المنشآت، فالمعروضات جميلة وشيّقة وتثقيفية أيضًا، أما العيب الوحيد في المتحف فهو ازدحامه باستمرار. إن مدينة سبرينجفيلد تفتقر إلى التنوع، فكل سكان المدينة تقريبًا لديهم نفس الأذواق ونفس الفرص في الحياة، فإذا أردنا أن نستوعب تأثير المتحف على مدينة سبرينجفيلد، فبإمكاننا أن نركز على تأثيره على واحدة من الأسر التقليدية في المدينة.

عائلة سمبسون the Simpsons هي إحدى الأسر التقليدية في سبرينجفيلد، وفي أحد أيام السبت اقترح هومر سمبسون Homer Simpson أن الذهاب إلى المتحف البحري سيكون تغييرًا محببًا عن روتين العطلة الأسبوعية المعتاد، إلا أن الابن بارت Bart سرعان ما نبّه أباه إلى أن دخول المتحف يتطلب انتظارًا طويلًا ومملًا. ناقشت الأسرة الأمر، ثم اتفق الجميع على أن يمروا بالقرب من المتحف لمعرفة مدى طول طابور الانتظار، فإذا كان الدخول يتطلب الانتظار لمدة أقل من خمس وأربعين دقيقة، فسيحاولون الدخول، أما إذا كان الانتظار سيطول أكثر من ذلك، فسيتوجهون للمتنزه.

لم يضع آل سمبسون في اعتبارهم مبدأ «الأمور كلها سواء»، إذ لم يدرس أحدهم النظريات الاقتصادية، وكانت كل العائلات في سبرينجفيلد على استعداد للانتظار في طابور المتحف لمدة لا تزيد عن خمس وأربعين دقيقة أيضًا، فكلما نقص طول الطابور قليلًا، انضمت إليه أسر جديدة، وكلما طال قليلًا بسبب تزاحم غير متوقع عند المدخل، يئست الأسر المنتظرة في آخر الطابور وتوجهت إلى المتنزه. النتيجة أن مدة الانتظار في الطابور لا تتزحزح قط عن خمس وأربعين دقيقة. لم يجل هذا الاحتمال بخاطر آل سمبسون، وترددوا في الانتظار، ولجئوا آخر الأمر إلى القرعة.

في بعض الحالات لا تكون مدة الانتظار في الطابور خمسًا وأربعين دقيقة بالضبط، فمثلًا منذ أسبوعين، كان يوم السبت مطيرًا، وفي الأيام المطرة لا

يبدو الذهاب إلى المتنزه أمرًا محببًا، ولذلك كان آل سمبسون على استعداد للانتظار حتى تسعين دقيقة لدخول المتحف، وعندما وصلوا إلى هناك، كانت مدة الانتظار في الطابور قد بلغت تسعين دقيقة بالضبط، فلجئوا مرة ثانية إلى القرعة.

إن متحف سبرينجفيلد البحري لا يسهم بحال من الأحوال في تحسين الظروف المعيشية في المدينة، وعندما ينتظر آل سمبسون خمسًا وأربعين دقيقة لزيارة المتحف، فإن استمتاعهم بالنزهة لا يقل ولا يزيد عن ذهابهم إلى المتنزه، وهو اختيار كان متاحًا لهم بالفعل حتى قبل التفكير في إنشاء المتحف. إن توفير بديل لا يختلف في شيء عمّا هو متاح بالفعل لا يمثل تقدمًا عن عدم توفير بديل على الإطلاق.

لا يستطيع آل سمبسون تحقيق أي استفادة من المتحف البحري لأنهم لا يملكون أي مورد نادر ذي علاقة بالمتحف، المورد النادر هنا هو المتحف ذاته، وهو ملكية عامة لجميع أهل المدينة، بمعنى أنه «غير مملوك لأحد»، فالنتيجة إذن أن أحدًا لا يستفيد منه.

لقد كلف إنشاء المتحف سكان سبرينجفيلد عشرة ملايين دولار، ويعد كل بنس من هذه الملايين العشرة خسارة اجتماعية محضة، ولو أن سكان المدينة أنفقوا هذه الملايين العشرة على شراء سبائك من الذهب ثم ألقوا في المحيط، لما ازدادت الظروف المعيشية سوءًا عما هي عليه الآن.

ربما يتعاطف عمدة سبرينجفيلد تمامًا مع عمدة مدينة جريميفيل المجاورة، فتجربتاهما تتشابهان كثيرًا، فقانون الهواء النقي في جريميفيل يفرض تكاليف على الشركات المحلية، في حين يفرض المتحف البحري في سبرينجفيلد تكاليف على دافعي الضرائب من أهل المدينة، وفي كلتا الحالتين فشلت المنافع العائدة على مجتمع المدينة في تعويض الكُلفة التي تكبدها بالقدر المتوقع، فقانون الهواء النقي في جريميفيل كان من المفترض أن يفيد الجميع، ولكن الواقع أن أصحاب الأراضي وحدهم أفادوا منه، والمتحف البحري في سبرينجفيلد

كان من المفترض أن يستفيد منه كل أهل المدينة، ولكنه للأسف لم يُفِدْ أحدًا على الإطلاق.

وبذلك يكون الخطأ الذي وقع في سبرينجفيلد أسوأ بكثير من ذلك الذي وقع في جريميفيل، فعلى الأقل في جريميفيل هناك من حقق استفادة، وهم أصحاب الأراضي.

ويلهمنا هذا وسيلة لتحسين الأوضاع في سبرينجفيلد، فكما أن من حق أصحاب الأراضي في جريميفيل أن يفرضوا إيجارات نظير استخدام أراضيهم، فلنجعل واحدًا من سكان سبرينجفيلد يفرض رسم دخول نظير زيارة المتحف.

فلنفترض مثلًا أن مدينة سبرينجفيلد قررت إعطاء حق التصرف في المتحف لأحد أقارب عمدة المدينة تقديرًا له على جهوده كمواطن صالح، فسيحدد الرجل فورًا رسم دخول مقداره عشرة دولارات للأسرة.

كيف يؤثر رسم الدخول على آل سمبسون؟ من الواضح أنه سيقلل الميل إلى زيارة المتحف أول الأمر، وسينخفض الحد الأقصى لمدة انتظار آل سمبسون لدخول المتحف من خمس وأربعين دقيقة إلى عشر دقائق فحسب في اليوم العادي، وينطبق هذا على باقي أهل المدينة، ومن ثَمَّ تنخفض المدة الفعلية للانتظار إلى عشر دقائق، أصبحت زيارة المتحف الآن أغلى من حيث الثمن وأرخص من حيث وقت الانتظار، وفي النهاية لا بد ألا يزيد الاستمتاع بزيارة المتحف ولا يقل عن الاستمتاع بزيارة المتنزه، ويظل مقدار تفضيل آل سمبسون لزيارة المتحف كما كان من قبل.

ولأن فرض رسم الدخول قد أدى إلى توفير الوقت لزائري المتحف، فبإمكاننا أن نقول إن هذه التذاكر لم تكلف آل سمبسون ولا غيرهم من سكان المدينة شيئًا، أما الاستفادة الحقيقية من فرض رسم الدخول فقد حققها قريب عمدة المدينة، الذي ازداد ثراءً. فإذا كان لنا أن نختار بين أن يظل دخول المتحف مجانيًّا دون أن يحقق منفعة حقيقية لأحد وبين أن يديره قريب عمدة المدينة لمصلحته الشخصية، فسيكون من الحماقة أن نرفض الاختيار الأخير.

ولا يختلف قريب عمدة المدينة بالطبع عن أي مالك آخر، فأي مالك يفرض رسمًا للدخول يستطيع تحقيق الفائدة لنفسه دون أن يكلف أحدًا شيئًا، وربما يفكر مجلس المدينة في أن يفرض رسمًا للدخول، ويستغل العائدات في تحسين المرافق والخدمات في المدينة أو في تخفيض الضرائب، وسوف يعود هذا بالنفع على الجميع في سبرينجفيلد دون تكلفة في المقابل، وهذه مرة من المرات النادرة التي يتحقق فيها هدف من أكثر الأهداف المرغوبة وأصعبها منالًا في السياسات الاقتصادية، ألا وهو: الغداء المجاني Free Lunch (أي الحصول على شيء دون مقابل).

وهناك حل بديل هو أن يعرض مجلس المدينة المتحف للبيع في المزاد العلني بحيث يحصل عليه أعلى مزايد، ومن جديد يتحقق مبدأ «الغداء المجاني»، فعائدات المزاد يمكن استغلالها لمصلحة المدينة، ويستفيد المالك الجديد وحده من جهوده لمضاعفة أرباحه.

إن الموارد النادرة — سواء أكانت قطعة أرض في موقع متميز أو متحف بحري متفرد أو مهارة غير عادية أو ذوق خاص — تحقق لأصحابها المكاسب الاقتصادية، وإذا كانت غير مملوكة لأحد، فلا وجود لمكاسب. يضمن مبدأ «الأمور كلها سواء» انتقال المكاسب لصاحب المورد النادر أو ضياعها هباءً، ويفضل علماء الاقتصاد أن يجني شخص ما المكاسب التي ينتجها مورد معين على أن تضيع تلك المكاسب فلا يستفيد منها أحد، ولذا فهم أكثر ميلًا لتطبيق مبدأ الملكية الخاصة.

يحب علماء الاقتصاد الحكايات الرمزية، وليس من الضروري أن تكون الحكاية حقيقية أو واقعية حتى تقدم درسًا مستفادًا، فلم يحدث يومًا أن سابقت السلحفاة الأرنب في العدو، ومع ذلك فهي مصدر الحكمة القائلة: «إن التأني والثبات على الهدف هما مفتاح الفوز.» وقصة المدينتين جريميفيل وكلينستاون هي من وحي الخيال، وهي لذلك مجردة من كافة التفاصيل التي من شأنها أن تجعل أي تحليل واقعي شديد التعقيد، ولكننا عندما نتجاهل التفاصيل المعقدة، تصير الحقائق البسيطة المهمة واضحة جلية.

ربما يحتاج تطبيق مبدأ «الأمور كلها سواء» في الحالات الخاصة إلى توفر عدد من الشروط كما أنه في ظروف خاصة قد يتمكن السريع المتخبط من هزيمة المتأني الثابت على الهدف، ومع ذلك فهو يمثل نقطة ننطلق منها، فقد نبدأ مثلًا بتوقع أن الأنشطة المختلفة عند الناس «كلها سواء»، فإن صحّ توقعنا صار بإمكاننا استنباط بعض النتائج المهمة، وإن أخطأنا نتساءل: «ما وجه الاختلاف بين هذا الموقف والحياة في جريميفيل أو سبرينجفيلد؟» والبحث عن إجابة للسؤال يقودنا لمزيد من المعرفة، فالحكايات الرمزية المفيدة تطوي بداخلها حكمة مفيدة نتعلم منها شيئًا حتى لو لم تكن تفاصيل الحكاية كلها حقيقية.

الفصل الخامس

# حياتك بأسرها في لعبة كمبيوتر

## إدراك جوهر الحياة

هناك فكرة تتردد كثيرًا وهي أن أفضل وسيلة لتعليم الطلاب هذه الأيام هي ألعاب الكمبيوتر، وقد عدت للتو من اجتماع بخصوص تصميم إحدى ألعاب الكمبيوتر عن الأسواق المالية، وفي هذه اللعبة يدير كل طالب مشروعًا خياليًّا، ويجمع رأس المال عن طريق بيع الأسهم أو السندات كيفما يتراءى له، ثم يستخدم رأس المال في شراء عناصر الإنتاج المختلفة، وينسق عمل هذه العناصر المختلفة بحيث يحصل في النهاية على منتج، ويجني الأرباح حسب أدائه.

هنا نجد أنفسنا أمام سؤال مهم: ما مقياس النجاح في «لعبة محاكاة الواقع الاقتصادي» تلك؟ أرى أن نستخدم نفس المقياس الذي يستخدمه علماء الاقتصاد لقياس النجاح في لعبة الحياة نفسها، وهذا المقياس لا ينظر إلى معدل الإنتاج أو أصول الممتلكات وإنما ينظر إلى قدر الاستمتاع برحلة الحياة.

واستكمالًا للعبة محاكاة الواقع الاقتصادي، فلنجعل مكافأة العمليات التجارية المربحة عن طريق طباعة بعض الكوبونات التي يستطيع الطلاب استبدالها بسلع استهلاكية ذات قيمة حقيقية، مثل تذاكر السينما، أو البيتزا، أو قبلة من أي زميل يختارونه، وبإمكان الطلاب استبدال الكوبونات فورًا،

أو الاحتفاظ بها لاستخدامها في المستقبل، أو اقتراض بعضها من الطلاب الراغبين في الإقراض. وهناك يوم يُختار بصورة عشوائية لكل طالب ينتهي فيه دوره في اللعبة بأن «تموت» الشخصية التي يلعبها وعندها تنتقل مدخراته إلى «وريث» محدد، وتنتهي كذلك فرصه في الاستهلاك.

هكذا تنتهي اللعبة؛ فلا يحصل الطلاب على درجات لاشتراكهم في اللعبة، ولا يوجد معلم يتابعهم، ولا يجدون من يخبرهم إن كان أداؤهم جيدًا أم ضعيفًا، فالطلاب يعيشون ثم يموتون، وإذا كان أداؤهم جيدًا يحصلون على مكافآت، وإذا قرر الطالب أن الأمر لا يستحق عناء الأداء الجيد، فلا بأس بذلك أيضًا.

يتعلم الطلاب الكثير من هذه اللعبة، فمنها يتعلمون أن النجاح في الحياة لا يقاس بالمقارنة بما حققه الآخرون وإنما بتحقيق ما يُرضي الطموح الشخصي للإنسان، ويتعلمون أن في «لعبة الحياة» هناك الكثير من الفائزين، وأن فوز أحد اللاعبين لا يقلل أبدًا من قيمة نجاح الآخرين، ويتعلم الطلاب أيضًا أن العمل الجاد لا بد له من مكافأة، إلا أنه يحرم صاحبه من ممارسة بعض الأنشطة الأخرى، وأن الطموحات التي يقاتل الناس من أجل تحقيقها تختلف تمامًا من فرد إلى آخر، والأهم من كل ما سبق أنهم يتعلمون أن جوهر الحياة ليس العمل الجاد وتكديس الأشياء، بل هو استهلاك هذه الأشياء والاستمتاع بأوقات الفراغ.

كان لي زميل في الجامعة طالما أقلق والديه بسبب اعتقادهما أنه لا هدف له في الحياة، وذات مرة جاء والده لزيارته في الجامعة وتبادل معه حديثًا وديًّا، فسأله: «هل لديك يا ميتش أية رؤية مستقبلية لما تحب أن تصبح عليه في السنوات العشر القادمة؟» فأجابه ميتش بتمهل وتدبر: «نعم، أحب أن أكون مستهلكًا، أريد أن أستهلك قدر طاقتي من أكثر الأشياء المتاحة لي لأطول مدة ممكنة.» أعتقدُ أن ميتش كان سيتحمس بشدة للاشتراك في لعبة الكمبيوتر السابق ذكرها.

وأفكر في ابتكار تحديث للعبة يقوم فيه الطلاب أنفسهم بإنتاج السلع الاستهلاكية بعضهم لبعض، فمثلًا يقوم طلاب أحد الفصول بخبز الكعك،

ويقوم طلاب فصل آخر بغسيل الملابس بعضهم لبعض، وفي منتصف الفصل الدراسي، تُقَلَّل الحواجز التجارية بحيث يستطيع طلاب كل فصل أيضًا تبادل الخدمات مع طلاب الفصول الأخرى.

هذا التحديث «الدولي» للعبة سوف يسهم في توصيل درسين مفيدين للطلاب؛ الأول هو أن التجارة تزيد من الفرص المتاحة، أما الثاني، وهو الأهم، فهو أن التجارة عملية مربحة ليس بسبب الصادرات، وإنما بسبب الواردات، إن عملية التصدير هي بمنزلة جانب الخسارة في التجارة الدولية، فأنت لا تستمتع بغسيل ملابس زملائك، ولكنك تستمتع بالتأكيد بتناول الكعك الذي قاموا بصنعه.

كانت التجارة العالمية إحدى أهم القضايا في حملة الانتخابات الرئاسية عام ١٩٩٢، ولكن لم يستطع أحد من المرشحين استيعابها، فعندما قام الرئيس جورج بوش حينها بتخفيف القيود على استيراد سيارات النقل اليابانية الصغيرة، اعترض كلينتون — الذي كان حاكم ولاية وقتها — على هذا القرار لأن الولايات المتحدة لم تحصل على أي شيء في المقابل، ودافع بوش عن تصرفه بأن هذا القرار ساعد على فتح الأسواق اليابانية أمام البضائع الأمريكية. ومن الواضح أن كليهما فشل في ملاحظة أن ما يكسبه الأمريكيون عندما يشترون سيارات النقل الأمريكية الصغيرة هو سيارات النقل اليابانية الصغيرة، إن عملية البيع «شر لا مفر منه»، والشراء هو ما يجعلها تستحق العناء.

ولا تتصور أنني من علماء الاقتصاد الذين يتحمسون ظاهريًّا لمبادئ علم الاقتصاد بينما يعترفون في أنفسهم أن الحياة تختلف كثيرًا عما تقدمه النماذج الاقتصادية، فالعكس هو الصحيح، ولعبة محاكاة الحياة التي ابتكرتها تعد تأكيدًا صريحًا على القيم التي يهتم بها علماء الاقتصاد، فكل النماذج الاقتصادية السائدة تفترض أن الهمَّ الأكبر للناس هو الاستهلاك أكثر والعمل أقل، وكل هذه النماذج لا تحكم على أية سياسة اقتصادية بالنجاح إلا حين تساعد الناس على تحقيق أحد هذين الهدفين. وطبقًا لمقاييس علم الاقتصاد،

فإن السياسة التي لا تفعل شيئًا سوى تشجيع الناس على أن يعملوا أكثر وأن يموتوا أثرياء هي سياسة سيئة.

نحن نعيش في عصر «خبراء دهاليز السياسات» policy wonks، الذين يحكمون على نجاح أو فشل أي برنامج من خلال تأثيره على معدل الإنتاج وعلى جودة المنتَج وعلى مقدار الجهد المبذول، وهؤلاء الخبراء يستخدمون مصطلحات علم الاقتصاد دون مضمونه في تحليلهم لتلك البرامج. ويرى علماء الاقتصاد أن اهتمام الخبراء بالمنتَج هو اهتمام مرضي غريب، فهؤلاء الخبراء يتمنون للأمريكيين أن يموتوا أثرياء، ولكن علماء الاقتصاد يتمنون لهم أن يموتوا سعداء.

وقد أصابت عدوى الولع بتفاصيل السياسات روس بيرو Ross Perot أثناء حملة الانتخابات الرئاسية عام ١٩٩٢ عندما دعا الأمريكيين إلى إنتاج رقائق الكمبيوتر بدلًا من رقائق البطاطس (الشيبسي). وحتى إذا استطعنا أن نضمن ذلك الاحتمال غير الأكيد أن إنتاج رقائق البطاطس سيدر ربحًا أكبر، فلا يزال اقتراح بيرو يتجاهل حقيقة مهمة هي أن إنتاج رقائق البطاطس يتطلب جهدًا أقل ولذا فهو نشاط محبب أكثر للناس.[1] فإذا كنا نهدف إلى زيادة الإنتاج بصرف النظر عن الجهد المبذول، فسنضطر غالبًا إلى إكراه معظم الأمريكيين على العمل بالسخرة في معسكرات، وهي بالطبع فكرة يراها الكثيرون مفزعة، ولذلك فهي تدعو أولئك الذين يتسرعون في الحكم على السياسات المختلفة وفقًا لمعدل الإنتاج فحسب إلى التمهل قليلًا.

وفي نقده لاتفاقية أمريكا الشمالية للتجارة الحرة North American Free Trade Agreement، سارع بيرو بإيراد تقديرات للانخفاض المحتمل حدوثه في أجور الأمريكيين والوظائف المتاحة لهم، أما خَصما بيرو، وهما كلينتون وبوش، فأعلنا تأييدهما للاتفاقية، واختارا أن يلعبا في ملعبه الخاص وذلك بدحض تقديراته، ولكنهما فشلا فشلًا ذريعًا في الخروج برد مناسب عندما أوردا تقديرات لما قد تؤدي إليه الاتفاقية من تخفيض أسعار السلع

[1] إن الجهد المبذول في تعلم كيفية تصنيع رقائق الكمبيوتر يعتبر أيضًا جزءًا من الجهد المبذول في عملية إنتاجها.

الاستهلاكية وزيادة البضائع والسلع المتاحة، فإذا كانت الاتفاقية ستعود على الأمريكيين بالعمل الأقل والاستهلاك الأكثر، فنحن الرابحون.

وسوف أحاول الانتهاء من لعبة الكمبيوتر قبل الانتخابات القادمة، وأتمنى أن أستطيع إقناع المرشحين بتجربتها.

الباب الثاني

# الخير والشر

الفصل السادس

# من يعرف الصواب من الخطأ؟

## الديمقراطية ... ما لها وما عليها

ذات مرة كنت أتناول طعام العشاء مع زميلة لي وكانت من المؤمنين تمامًا بأن الأثرياء يدفعون قطعًا أقل من حصتهم العادلة في أموال الضرائب، ولكنني لم أفهم ما عنته بكلمة «العادلة» ولذلك سألتها رغبةً مني في استيضاح الأمر فقلت: «لنفترض أن جاك وجيل حصلا على حصتين متساويتين من مورد المياه المحلي في المدينة، وكان دخل جاك عشرة آلاف دولار يدفع ١٠٪ منها للضرائب، أي ألف دولار، لتطوير المورد، أما جيل فكان دخلها مائة ألف دولار تدفع ٥٪ منها للضرائب، أي خمسة آلاف دولار، لتطوير المورد. فأيهما تظلمه السياسة الضريبية؟

أجابتني زميلتي مباشرةً ودون تردد بأنها لم تفكر في الأمر على هذا النحو من قبل، وأنها ليست واثقة من معرفة الإجابة على هذا السؤال، ولم يزعجني ردها إطلاقًا، فأنا نفسي فكرت في الأمر على هذا النحو مرارًا وتكرارًا ومع ذلك لم أتوصل لإجابة حاسمة بعد، ولذلك أتردد كثيرًا في إطلاق الأحكام حول مدى عدالة السياسة الضريبية، فإذا كنتُ لا أستطيع الحكم على وجود العدالة من عدمه في حالة شخصين ومورد مياه واحد، فكيف إذن أستطيع الحكم على وجود العدالة من عدمه في دولة تعدادها ٢٥٠ مليون نسمة تقدم لهم الحكومة عشرات الآلاف من الخدمات؟

أما زميلتي فقد كانت على استعداد تام لإصدار الأحكام في مواقف بعينها دون أدنى تفكير في المعنى الفعلي المجرد لكلمة «العدالة»، فقد كانت على ثقة من أنها حتى لو فشلت في تعريف «العدالة»، فستتمكن على الأقل من إدراك التصرف العادل بمجرد رؤيته. ولكن لو أنها حقًّا تستطيع تمييز التصرف العادل بمجرد رؤيته، لاستطاعت تمييزه في موقف جاك وجيل.

ما كانت تفتقر إليه زميلتي هو فلسفة أخلاقية، وهناك كثير من الفلسفات الأخلاقية التي نستطيع الاختيار بينها، وأرى أن أكثر الوسائل فاعلية في تقييم الفلسفات الأخلاقية هي المنطق الاقتصادي، وميدان الاختبار الأول لأية فلسفة أخلاقية هو ذلك الواقع الافتراضي الذي تخلقه النماذج الاقتصادية، وهو عالم تظهر فيه أدق التفاصيل واضحة وضوحًا يستحيل حدوثه على أرض الواقع.

لذلك فلو أتيحت لي الفرصة لأطرح سؤالًا على كل مرشح من مرشحي الانتخابات الرئاسية، فسوف يكون السؤال غالبًا كالآتي:

أيهما أفضل: مجتمع يبلغ دخل جميع أفراده أربعين ألف دولار في السنة، أم مجتمع يبلغ دخل ثلاثة أرباع أفراده مائة ألف دولار في السنة ودخل باقي أفراده خمسة وعشرين ألفًا؟

أنا شخصيًّا لست واثقًا من إجابة هذا السؤال، ولن أعتبر تأييد أحد المرشحين لأي من الاختيارين سببًا في عدم أهليته لخوض الانتخابات، غير أنني أود رؤية ما يدل على اهتمامه بمثل هذه الأمور.

إن الصحفيين الذين تتاح لهم فرصة الوصول إلى المرشحين وطرح الأسئلة عليهم يميلون أكثر إلى الأسئلة المتعلقة بنظام توفير الرعاية الصحية أو سياسات التصنيع، وهم بذلك ينصرفون إلى جزئيات صغيرة بدلًا من محاولة اكتشاف الرؤى الفلسفية والملكات الفكرية للمرشح، كتلك التي كانت لتنقذ هيربرت هوفر Herbert Hoover أو التي كانت تتوهج في أداء توماس جيفرسون Thomas Jefferson، أما اليوم، فالمرشحون يتوقعون أسئلة الصحفيين ولذا يستعدون لها بالإجابات المناسبة، فتراهم يسهبون في وصف خططهم لتطوير برامج الرعاية الصحية وذكر مزاياها. ولو سُمِح لي بعد ذلك أن أسأل أحدهم سؤالًا لكان كالآتي:

لماذا تعتقد أن خطتك لتطوير الرعاية الصحية هي خطة جيدة؟

وقد يتصور المرشح الذي طرحت عليه السؤال أنني غفوت للحظات أثناء حديثه عن مزايا برنامجه الانتخابي، وبناءً على هذا الافتراض يعيد المرشح في صبر ذكر أهم النقاط التي وردت في حديثه السابق؛ أي أنه يتجاهل سؤالي تمامًا.

إن واحدة من القواعد الأولى لتحليل السياسات هي أنك لا تستطيع أبدًا إثبات جودة سياسة معينة بذكر مزاياها، فمن الأمور المسلّم بها أن أية سياسة يبتكرها أي شخص لا بد أن تكون لها بعض المزايا، فإذا أردت الدفاع عن سياسة معينة، فليس عليك إظهار ما تؤدي إليه تلك السياسة من منافع، وإنما عليك أن تثبت أن منافعها تفوق مضارها.

فإذا كنت تنوي إثبات ذلك بالفعل، فعليك — على الأقل ضمنيًّا — أن تحدد موقفك تجاه قضية فلسفية أساسية، وأقول بإيجاز إن المسألة هي: ماذا تعني كلمة «أكثر»؟

لنفترض أن المرشح استطاع أن يثبت أن خطته لتطوير برامج الرعاية الصحية سوف توفر ما قيمته مليار دولار من الرعاية الصحية الإضافية للأسر الفقيرة، وفي نفس الوقت، سترتفع الضرائب المفروضة على دافعي الضرائب من الأسر المتوسطة والثرية بمقدار مليار ونصف المليار دولار، فهل نفع البرنامج في هذه الحالة أكبر من ضرره؟ الأمر كله يعتمد على ما نقصده بكلمة «أكثر»، ما المعيار الحقيقي الذي يمكن أن نعتمد عليه في المقارنة بين نوع معين التكلفة ونوع آخر من الفائدة؟

وفي الواقع، فإن أي اقتراح مقبول لتنفيذ سياسة ما لا بد أن ينطوي على عدد هائل من المبادلات التي تنطوي بدورها على عدد لا يحصى من المكاسب والخسائر لعدد لا يحصى أيضًا من الأفراد، والشخص الذي يملك رأيًا جادًّا مبنيًّا على الحقائق حول كيفية مقارنة المكاسب بالخسائر، بالتأكيد سيمتلك ما يدلي به حول المثال التخيلي السابق الذي يؤدي إلى إثراء الفقراء بمبلغ مليار دولار وإفقار الأثرياء بمبلغ مليار ونصف مليار دولار. كذلك

فإن الشخص الذي يفكر مليًّا في مثل هذه القضايا لا بد من أن يَخْلُص إلى بعض الأفكار حول التوزيع الأمثل للدخول في نفس المثال التخيلي السابق.

إن الأفضل لصناع السياسات أن يتجاهلوا التفاصيل الدقيقة حتى يتمكنوا من استيعاب حقائق الأمور، فهم كثيرًا ما ينجرفون وراء سرد قوائم طويلة من مزايا وعيوب السياسة المطروحة، ولكن الأفضل أن يقرروا متى تتعدى العيوب الحد المسموح به بحيث تصبح السياسة غير صالحة حتى وإن كانت بها بعض المزايا. وبالطبع فمن الممكن تكليف الخبراء المتخصصين بوضع تقديرات للتكاليف والمكاسب المتوقعة، ولكن مثل هذه الحسابات المجردة لا يمكن أن تضعنا على الطريق الصحيح عندما تكون مقاييس الاختبار مختلفة، وكأنك تقارن بين فاكهتي التفاح والبرتقال مثلًا ولا وجه للمقارنة. وحتى مع طرح الحقائق كلها، فلا زلنا بحاجة إلى فلسفة أخلاقية تساعدنا على اتخاذ قراراتنا. فإذا كنا لا نستطيع الإجابة عن سؤال بسيط حول توزيع الدخول في عالم من تصورنا، فأنّى لنا أن نضع مبادئ راسخة تحدد ما هو أصلح لخطة تطوير برامج الرعاية الصحية؟

إن الرعاية الصحية ليست القضية الوحيدة التي يستبد السياسيون فيها بآرائهم، مع أن تلك الآراء غالبًا لا تستند إلى أي أسس أخلاقية. فمثلًا أثناء رئاسة جورج بوش كان مولعًا بالحديث عن تقليل معدل الفوائد لتخفيف العبء عن الشباب الراغبين في شراء منازل. بالله عليك ألا يعلم الجميع أن تقليل الفوائد يخفف العبء عن الشباب الراغبين في شراء منازل؟ ألا يعلم الجميع أيضًا أن تقليل الفوائد سيحطم جهود بعض الناس في ادخار أموال يتعيشون عليها بعد التقاعد؟ من الواضح أن الرئيس لم يتحرَّ الأمانة عندما وجّه أنظار الناس إلى أحد جوانب الأمر دون الآخر، وإذا أراد أحد السياسيين الدفاع عن سياسة تقليل الفوائد بالحجة المنطقية، فعليه ألا يشرح فقط فائدة مساعدة المقترضين، وإنما فائدة مساعدة المقترضين وإيذاء المقرضين في الوقت نفسه، بمعنى آخر عليه أن يبين للناس مزايا هذه الطريقة من طرق توزيع الدخول عن غيرها، فإذا لم تكن لديه فكرة عما يمكن اعتباره توزيعًا

«أفضل» للدخول، فلا يحق له أن يدلي برأي حول مسألة معدل الفوائد من الأصل.

وعلى عكس موقف كلٍّ من الرئيس بوش وزميلتي على العشاء، فإنني لم أتوصل بعد لحقيقة معنى العدالة، ولكنني على ثقة من أن علم الاقتصاد ينير أمامنا الطريق إلى بعض الاحتمالات.

وأحد مفاهيم العدالة هو ذلك المفهوم الديمقراطي المتطرف الذي يرى أن الحكم دائمًا من حق الأغلبية، ولا أظن أن أحدًا في تاريخ البشرية قد أيد مثل هذا المبدأ المتحيز للأغلبية من قبل، فأنا شخصيًّا لا أعرف أحدًا ولا أتوقع ولا أود أن أعرف أحدًا يؤمن بأن حكم الأغلبية يجب أن ينفذ عندما يصوت ٥١٪ من أفراد الشعب لمصلحة اقتلاع عيون الـ٤٩٪ المتبقين من محاجرها لمجرد التسلية. وبالطبع فإن المؤيدين لحكم الأغلبية يحاولون تخفيف حدة آرائهم بإضافة بعض مفاهيم حقوق الأفراد التي لا يمكن التنازل عنها إلا في ظروف معينة، وهذا تقريبًا هو منهج دستور الولايات المتحدة، إذ يقر الدستور نوعًا من حكم الأغلبية ويشمل في نفس الوقت حقوقًا معينة لا يمكن تخطيها أو تجاهلها.

إن إحدى مشكلات نظرية حكم الأغلبية أنها لا تدلنا على كيفية التصرف في حالة وجود خيارات متعددة لا يحظى أي منها بتأييد الأغلبية، فمثلًا لن يرغب الكثيرون في اختيار سياسة خاصة بالاقتصاد القومي لم تتلق إلا ٤٪ فقط من الأصوات في حين تلقت كلٌّ من السياسات الاثنين والثلاثين الأخرى المطروحة ٣٪.

إن أية عملية اقتراع لا بد أن تتضمن قواعد يجب اتباعها عندما تتعدد الاختيارات، فلو أن لدينا عددًا من السياسات أو عددًا من المرشحين لشغل منصب ما، هل نخضعهم لانتخابات أولية تليها انتخابات إعادة تجري بين أفضل اثنين أو ثلاثة من المرشحين؟ أم الأفضل أن نخضعهم لتصفيات بحيث يتنافس كل اثنين والفائز منهما يتنافس مع مرشح ثالث وهكذا حتى يتبقى مرشح واحد فقط يكون هو الفائز؟ أم نترك للناس الحرية في وضع قائمة

بأفضل اثنين أو ثلاثة أو حتى عشرة مرشحين حتى يفوز أحدهم بأغلبية واضحة؟

من الخطأ أن نختار بين كل هذه البدائل عشوائيًّا، كما أن الاختيار على أساس الميول الشخصية غير المبررة لا يعد حلًّا أفضل، الحل الأمثل إذن هو اتباع خطة منهجية تقوم على سرد الخصائص «غير» المرغوب فيها في العملية الانتخابية، ثم نقوم بعمل قائمة بها بحيث يمكننا استبعادها.

أولا: لنتفق على أنه في حالة إجماع الناخبين على تفضيل تينكر على تشانس، فلن يستطيع تشانس أبدًا أن يفوز في اقتراع يتنافس فيه مع تينكر، وينبغي ألا يُقبَل أي تلاعب في القواعد من شأنه أن يؤدي إلى فوز تشانس على تينكر، وبذلك يمكننا استبعاد المحاولات السخيفة لإنجاح تشانس، مثل الادعاء بأن الفائز هو من يحصل على أكبر عدد نقاط حتى وإن كان أكثر من حصل على المركز الأخير في ترتيب اختيار الناخبين.

ثانيًا: نتيجة التصويت لا بد ألا تعتمد بأية حال على اختيارات اعتباطية بالنسبة لترتيب خطوات العملية الانتخابية، وبذلك نستطيع استبعاد عمل تصفيات بين المرشحين، حيث إن المرشحين الذين يدفعهم سوء الحظ إلى دخول التصفيات في مراحلها الأولية ترتفع احتمالات خروجهم من اللعبة عن أقرانهم الذين يدخلونها في مراحلها المتقدمة.

ثالثًا: دخول مرشح ثالث فرصته في الفوز ضئيلة إلى السباق يجب ألا يؤثر على النتيجة النهائية لسباق ثنائي، وبذلك نستطيع استبعاد قاعدة «الفوز بأكثرية الأصوات»، فإن قاعدة الأكثرية النسبية تجعل احتمالات فوز أحد المرشحيْن أعلى عندما يدخل السباق مرشح ثالث يسحب أصواتًا من خصمه.

في بداية الخمسينيات وضع الاقتصادي كينيث آرو Kenneth Arrow (الذي فاز فيما بعد بجائزة نوبل) قائمة من الشروط المنطقية التي تؤدي إلى عملية انتخابية ديمقراطية، وكلها تحمل نفس الأفكار الثلاثة السابق ذكرها، ثم بدأ آرو في البحث عن الإجراءات الانتخابية التي تستوفي هذه الشروط، فاكتشف قلتها. وفي النهاية توصل بالحسابات المجردة إلى إثبات

أن الطريقة «الوحيدة» لاستيفاء جميع الشروط هي اختيار مرشح واحد ومنحه جميع الأصوات. بمعنى آخر، فإن الإجراء «الديمقراطي» الوحيد الذي يستوفي الحد الأدنى من شروط العملية الانتخابية الديمقراطية هو أن نختار «ديكتاتورًا»!

هذه النتيجة التي توصل إليها آرو لا بد أن تدفع كلَّ من يتصورون إمكانية قيام نظام انتخابي ديمقراطي مثالي إلى إعادة التفكير في ذلك الرأي، ويبدو لي أن هناك سببًا أكثر أهمية يدفعنا إلى الشك في إمكانية قيام الديمقراطية حتى وإن كانت مصحوبة بميثاق من الحقوق الفردية، هذا السبب هو أننا لا نملك مطلقًا ما يبرر النتائج الجيدة التي نتوقع أن تحققها الديمقراطية، وكيف نبررها ونحن لا نزال نحوم حول المعنى الحقيقي لكلمة «الجيدة»؟

فهل من المفيد أن تتغلب ميول الأغلبية على المعارضة الشديدة لأقلية كبيرة؟ لا يرى معظم الناس ذلك، ويفضلون نظامًا انتخابيًّا يستطيع تجنب مثل هذه النتيجة. وكثيرًا ما نؤكد أن نظام حكومتنا الجمهوري يتعامل جيدًا مع هذه القضية، وذلك لأن الأقلية المتحمسة تستطيع أن تنتظم لممارسة ضغط على ممثليها أكثر مما قد تمارسه الأغلبية المتباطئة. يبدو هذا التأكيد مقبولًا ظاهريًّا، إلا أن هذا لا يثبت صحته.

إذن ما الدليل الذي نحتاج إليه لنثبت أن نظام الحكومة الجمهورية يؤدي إلى نتائج جيدة؟ أولًا: نحتاج إلى نظرية سياسية قاطعة، وسياسيين، ومجموعات ضغط (عندما أقول نظرية «قاطعة»، فأنا أعني أنها تستطيع التنبؤ بالنتائج دون التعرض لمدى تقبل الناس لها.) هذه النظرية قد تضع بعض الافتراضات حول تصرفات السياسيين، ومن أمثلة هذه الافتراضات: «يسعى السياسيون إلى زيادة فرص إعادة انتخابهم إلى الحد الأقصى»، أو «يسعى السياسيون إلى زيادة سلطتهم إلى الحد الأقصى خلال مدة شغلهم لمنصبهم»، أو «يسعى السياسيون إلى إثراء أصدقائهم»، أو أشياء أخرى من هذا القبيل. أما النظرية الاقتصادية فتنقلك من مرحلة الافتراضات لتصل بك إلى مرحلة النتائج المنطقية لهذه الافتراضات، بحيث تمكنك من التنبؤ بأنواع التشريعات المختلفة التي قد تُسَنّ في ظل ظروف متنوعة، وأغلب الظن

أنك سترغب في اختبار النظرية على أرض الواقع قبل أن تضع فيها ثقتك الكاملة.

ثانيًا: سوف تحتاج إلى أن تحدد بدقة النتائج التي تراها مرغوبة، وما حجم المعارضة ومدى الحماس اللذان لا بد أن تتمتع بها الأقلية بحيث تستطيع الوقوف أمام رغبات الأغلبية؟ لاحظ أن الإجابات المحايدة من نوعية «متوسطة الحجم والحماس» لن يعتد بها، فلا بد أن تكون الإجابات محددة ودقيقة دقة حسابية، هذه الإجابات المحددة الدقيقة تؤدي في النهاية إلى نظرية «قياسية»، تمييزًا لها عن النظرية «القاطعة» السابقة، فهي تطرح النتائج المرغوبة وليس بالضرورة النتائج التي سنحصل عليها.

وتستطيع في النهاية أن تعقد مقارنة بين ما تنبأت به النظرية القاطعة حول النتائج الفعلية، وبين المعايير التي وضعتها النظرية القياسية للنتائج المرغوبة، وأن تحاول الوصول إلى استنتاج بشأن عدد مرات تطابق النتائج، ومن جديد نجد أنفسنا في حاجة إلى الكثير من النظريات، والأفضل أن تكون في سياق رياضي.

إن النظرية القاطعة التي تتناول موضوع مجموعات الضغط لا تزال نسبيًّا في مهدها، وفي الأعوام الخمسة عشر الأخيرة ظهرت كثير من الأبحاث التي تناولت هذا الموضوع، وكان الكثير منها بالفعل مثيرًا للاهتمام، إلا أن أيًّا منها لم يحسم الموضوع نهائيًّا، وحتى إذا توافر لدينا ذلك الترف الفكري (الذي يستحيل توافره في الوقت الراهن) والذي يتمثل في امتلاك نظرية قاطعة تامة التطور أجريت عليها اختبارات كافية، فسوف نظل بحاجة إلى نظرية قياسية تخبرنا إذا كان نظامنا مرغوبًا أم لا. وبذلك نرجع إلى نفس النقطة وهي أننا نحتاج إلى فلسفة أخلاقية لنميز الصواب من الخطأ.

إن الميل البسيط إلى الديمقراطية بأي صورة من صورها حتى إن كانت ديمقراطية محدودة هو في ذاته فلسفة أخلاقية، أو على الأقل بدايات فلسفة أخلاقية، ويرى بعض الناس في هذا قدرًا كافيًا من الفلسفة، غير أن هذه الفلسفة الأخلاقية «لا تهتم بالنتائج»، فهي تحكم على النظم السياسية وفقًا

لمعيار اعتباطي يفترض وجود ميزة جوهرية في العملية الديمقراطية، هي أن (الديمقراطية فكرة حسنة)، دون أن تهتم بأثرها في السعادة البشرية. وفي النهاية يمكننا أن نلخص برنامج البحث الذي قمت باستعراضه في السطور السابقة كالآتي: حدد النتائج المترتبة على الديمقراطية، ثم قرر ما إذا كانت هذه النتائج (وليس فكرة الديمقراطية في حد ذاتها) مرغوبة.

إن أغلب النظريات الفلسفية التي تجد طريقها إلى الحياة السياسية العامة هي نظريات لا تهتم بالنتائج، فمثلًا التأكيد على «الحقوق» هو في الواقع تأكيد على ما نميل إليه من قواعد بصرف النظر عن النتائج المترتبة على هذه القواعد، فكلا الجانبين في الجدل الدائر حول قضية الإجهاض — سواء المنادين «بالحق في الحياة» أو الداعين إلى «الحق في الاختيار» — لا يقيم وزنًا للنتائج المترتبة عليها.

ولا يعارض علم الاقتصاد فلسفة الحقوق، ولكن للنتائج أهميتها أيضًا، والدراسة المنهجية للنتائج تعود علينا بالنفع، ولأن النتائج التي نتحدث عنها تتعلق بسعادة البشرية، فمن الأنسب أن نتبنى الاعتقاد الذي يرى أن السعادة أمر يمكن قياسه، على الأقل من ناحية المبدأ، بحيث نستطيع أن نحدد المقصود من قولنا إن جاك أكثر سعادة من جيل، وكثيرًا ما تثير مثل هذه المقارنات سخرية علماء الاقتصاد الذين يرون أن سعادة جاك وسعادة جيل سلعتين مختلفتين تمامًا لا يمكن مقارنة كل منهما إحداهما بالأخرى. ولكن دعنا نضع وجهة النظر السابقة جانبًا كي نتمكن من متابعة النقاش.

إذا كانت السعادة أمرًا يمكن قياسه، إذن فمن السهل أن نضع قائمة من الفلسفات الأخلاقية التي تهتم بالنتائج (أو معايير قياسية بلغة الاقتصاد)، إحدى هذه الفلسفات هي محاولة إتاحة أقصى ما يمكن من النفع لأتعس الأفراد، فلو كان مقدار السعادة يوازي مقدار الدخل، إذن لكان مجتمع كامل من ذوي الدخل المتوسطة أسعد حالًا من مجتمع ينقسم إلى فقراء وأثرياء، وهذا يعني أيضًا أننا نستطيع أن نتحمل التفاوت الاجتماعي شريطة أن يعود بالنفع حتى على أفقر الفئات. إذن فالمجتمع الذي تتفاوت دخول الأفراد

فيه تفاوتًا كبيرًا ولكن يجد أفقر أفراده قوت يومه أفضل حالًا من مجتمع يتساوى الجميع فيه في التضور جوعًا.

ويدعو معيار قياسي آخر إلى إتاحة أقصى قدر ممكن من السعادة البشرية، وهي فلسفة أكثر تعقيدًا من سابقتها حيث إنها لا تتطلب المقارنة بين سعادة جيل وسعادة جاك فحسب، وإنما أيضًا تعيين رقم لكل منهما يعبر عن مدى السعادة التي يتمتع بها، والنظام الاجتماعي الذي يوفر لجاك أربع وحدات من السعادة ولجيل عشر وحدات (بحيث يكون المجموع أربع عشرة وحدة) هو أفضل من ذلك الذي يوفر لجاك ست وحدات ولجيل سبع وحدات (بحيث يكون المجموع ثلاث عشرة وحدة).

وعندما نتقبل إمكانية القياس الرقمي للسعادة، فلن يكون من الصعب أن نفهم مضاعفة «المجموع»، وهناك معيار قياسي بديل هو مضاعفة «حاصل ضرب» وحدات السعادة البشرية، وقد يغير هذا بعض الأحكام؛ فبعكس المثال السابق أصبح النظام الاجتماعي الذي يوفر لجاك أربع وحدات من السعادة ولجيل عشر وحدات (بحيث يصبح حاصل ضربهما أربعين) أسوأ من ذلك الذي يوفر لجاك ست وحدات ولجيل سبع وحدات (بحيث يصبح حاصل ضربهما اثنين وأربعين).

وبصرف النظر عما يتمتع به المعياران السابقان من مزايا، فإن كلًّا منهما يمثل موقفًا أخلاقيًّا واضحًا بخلاف مبدأ «السعي لتحقيق أقصى نفع ممكن لأكبر عدد ممكن من الأفراد» — على سبيل المثال — الذي كثيرًا ما يتردد دون أن يكون له معنى على الإطلاق (عندما تقارن بين نظامين من أنظمة توزيع الدخول يبلغ دخل الفرد في أحدهما أربعين ألف دولار، بينما ينقسم الأفراد في الآخر إلى فئتين؛ تمثل إحداهما رُبع المجتمع ويبلغ دخل الفرد فيها ١٠٠٠٠٠ دولار وتمثل الأخرى ثلاثة أرباع المجتمع ويبلغ دخل الفرد فيها ٢٥٠٠٠ دولار، فأيهما يحقق «أقصى نفع لأكبر عدد من الأفراد»؟ لا أدري.) والمعياران السابقان يقدمان أفكارًا مجردة تمامًا، بحيث لا يمكن تطبيقهما إلا على أمثلة مختلقة خصوصًا من أجل إثبات نظرية بعينها. ولكن

كما قلنا فيما سبق، إذا استعصى علينا فهم الأمثلة التي اختلقناها بأنفسنا، فمن المستحيل أن نفهم ذلك الواقع الذي نعيشه.

ومشكلة هذه المعايير كلها أن الاختيار بينها يبدو اعتباطيًّا تمامًا، فمن يستطيع أن يقرر أي الأسلوبين أفضل: مضاعفة مجموع النقاط وحدات السعادة أم مضاعفة حاصل ضربها؟ أعرف طريقتين للتغلب على هذه الصعوبة.

الطريقة الأولى هي أن نبدأ بكتابة بعض الشروط المنطقية التي يجب أن تتوفر في المعيار القياسي، فمثلًا قد نشترط أنه كلما سنحت الفرصة لتحسين ظروف جميع الأفراد أقرها المعيار القياسي، ويلغي هذا معايير أخرى مثل: «حاول دائمًا أن تجعل أتعس الأفراد في منتهى التعاسة»، أو «اعمل على تقليل مجموع وحدات السعادى البشرية إلى أدنى حد». كما قد نشترط أيضًا أن يتعامل المعيار القياسي مع الجميع سواءً بسواء، فلا يولي اهتمامًا أكبر لسعادة البيض عن السود أو لسعادة النساء عن الرجال.

وبعد أن نتفق على بعض الشروط، تصبح عملية وضع قائمة بالمعايير القياسية التي تتناسب والموضوع المطروح أشبه بمسائل الرياضيات البحتة. ولكن للأسف حتى القوائم القصيرة التي تتضمن شروطًا متفقًا عليها تنتهي إلى نتيجة غالبًا ما تتكرر، وهي أنه لا يوجد معيار قياسي واحد يفي بالشروط كلها. هذه النتيجة تنقل محور النقاش إلى سؤال آخر هو: أي الشروط المنطقية التي وضعناها نستطيع أن نتخلى عنه؟ وأي الأمرين يهمنا تحقيقه بصورة أكبر: المساواة بين البشر أم إقرار كل فرصة ممكنة لتحسين ظروف الجميع؟ وينير علم الرياضيات الطريق أمامنا إلى فهم مسألة المبادلات فيما سبق، فمنه نتعلم أننا إذا أردنا وضع معيار معين له صفات محددة فعلينا أن نقبل التخلي عن بعض الصفات الأخرى.

ومع أن هذه الطريقة لا تحسم القضية، فإنها ترتفع بمستوى المناقشة، فإننا لا نملك سببًا منطقيًّا واضحًا يدفعنا إلى تفضيل أسلوب مجموع وحدات السعادة على أسلوب حاصل ضرب وحدات السعادة، فإننا نملك نوعًا من الميل الغريزي لبعض الشروط مثل التماثل، فالرؤية الواضحة لهذه الميول

إلى جانب بعض النظريات المحضة يمليان علينا المعيار القياسي الذي لا بد لنا من اختياره.

أما الطريقة الثانية لحل مشكلة اختيار المعايير فقد وضعها عالم الاقتصاد جون هارساني John Harsanyi ولكنها ارتبطت أول الأمر باسم الفيلسوف جون رولز John Rawls الذي جعل منه قاعدة لجهوده الضخمة في نظرية العدالة، وطبقًا لوجهة نظر رولز وهارساني، علينا أن نتصور أنفسنا محجوبين «بستار من الجهل» بحيث لا نستطيع حتى معرفة هوياتنا، ومن وراء الستار يعرف كلٌّ منا أنه يملك فرصة في الحياة، مع العلم أن كل فرص الحياة محتملة، وطبقًا لوجهة نظر رولز، فالمجتمع العادل هو ذلك المجتمع الذي يختار أفراده الحياة فيه بمحض إرادتهم إذا كان عليهم الاختيار من وراء ذلك الستار.

ويزعم مؤيدو رولز أنه إذا تجرد الجميع من أية معلومات عن الظروف الفردية، فسوف نتمكن من الاتفاق على شكل معين للعالم الذي نود أن نحيا فيه، وقد تساعدنا ملاحظة السلوكيات الفعلية للأفراد في تخمين هذا الاتفاق، فنحن نعلم أنه إذا أُتيحت للناس فرصة لتأمين أنفسهم وممتلكاتهم ضد الكوارث الطبيعية، فسوف يهرعون إليها، ومن ثَمَّ فمن المنطقي أن نفترض أنه إذا أُتيحت لهم فرصة لتحقيق حلمهم في تأمين أنفسهم وأولادهم ضد العيوب الخِلْقِيَّة أو ضد الافتقار إلى المواهب والمهارات، فسوف يهرعون إلى اقتناصها أيضًا. وسيكون هناك نوع من التأمين مُتاحًا وراء الستار، إذ يتفق الجميع على أن كل من يتمتعون بالصحة والذكاء منذ ولادتهم سوف يتقاسمون دخولهم مع باقي الأفراد ممن لا يتمتعون بهما. ولأن جميع الأفراد يرغبون من وراء الستار في إبرام مثل هذا الاتفاق، يرى مؤيدو راولز أنه لا بد من تطبيقه على أرض الواقع.

ويتمادى راولز في نظريته حيث يتصور أنه بعد الاتفاق على بعض الحريات الأساسية علينا أن ننتقل إلى تركيز مجهوداتنا على تحسين مستوى معيشة أتعس أفراد المجتمع. ولو طُبقت هذه النظرية بالفعل، فهذا يعني أننا نفضل الحياة في مجتمع يجد أفراده ما يتعيشون منه بالكاد، على

مجتمع يتمتع بعض أفراده بالثراء الفاحش، ويعاني — ولو فرد واحد من أفراده — الحرمان حتى الموت جوعًا.

ولدى بعض مؤيدي نظرية «ستار الجهل» توقعاتٌ مختلفة تمامًا بالنسبة لما سنتفق عليه، وقد ناقش عالم الاقتصاد هارساني الموضوع بأسلوب قد يبدو إلى حد ما شديد الدقة والتخصص بحيث لا يتسع له المجال هنا، إلا أن مفاد رأيه هو أنه في ظل عدد من الظروف المنطقية المحددة قد نضطر إلى قبول المعادلة القائمة على مجموع السعادة، وقد أثار هذا الرأي إعجابي بشدة، حيث إنني اكتشفته بنفسي وظننت لبضعة أيام أنه رأي مبتكر لم يسبقني إليه أحد، وفي هذه الأيام عرضته على بعض الأصدقاء، فمنهم من أعجب به بشدة ومنهم من اعتبره مجرد رأي سخيف، وفي نهاية الأمر علمت من زميلي ويليام طومسون William Thomson الذي يفوقني وأصدقائي علمًا أن الاقتصادي هارساني قد اكتشف هذا الرأي منذ عدة عقود وأنه منذ ذلك الوقت كثيرًا ما يتردد في الأوساط الاقتصادية.

إن اتخاذ نظرية ستار الجهل كمعيار لا يكون مناسبًا عند التعامل مع بعض القضايا الأخلاقية الشائكة، حيث إنه يفشل في تحديد هوية الأفراد الموجودين وراء الستار، وقد تكون الإجابة المعتادة على هذا السؤال هي أن «الجميع» موجودون وراء الستار، إلا أنه في ظل ظروف معينة تبدو هذه الإجابة مبهمة أكثر من اللازم. فإذا طرحنا سؤالًا مثل: هل يجوز السماح للناس بذبح حيوان «الفقمة» البحري ليصنعوا من فرائه معاطف؟ بالتأكيد ستختلف إجابتي لهذا السؤال باختلاف ما سأكون عليه، إنسانًا أم أحد حيوانات الفقمة. أو طرحنا سؤالًا آخر مثل: هل يجوز السماح بإجراء عمليات الإجهاض بصورة مشروعة؟ فلو أنني كنت وراء الستار، لكانت إجابتي متوقفة على معرفة احتمالات أن يمثل أحد الأجنة المُجهضة بالنسبة لي فرصة في أن أعيش منها. وإذا حاولنا أن نقرر حق أولئك الأجنة في الوقوف وراء الستار مع بقية الأفراد فهذا يعني أننا نحاول أن نقرر هل نعتبرهم بشرًا أم لا، وفي هذا عودة إلى السؤال نفسه الذي طرحناه من البداية.

أعتقد أن طرح الصفات الأساسية للنظريات المختلفة للمناقشة — وفي هذه الحالة مناقشة ما يحدث وراء الستار — قد تعود علينا بفائدة جمَّة حيث تساعد على توضيح أفكارنا وتنبهنا إلى أية تناقضات قد تخفى علينا، وأعتقد أن اختيار معيار قياسي هو في ذاته مسألة خاضعة للأهواء تمامًا، وهذه الحقيقة هي مبعث تناقض طريف.

وسوف أحاول توضيح هذا التناقض بمثال نادر الحدوث إلى درجة أنه قد يبدو للبعض سخيفًا: لنفترض أننا قررنا تنفيذ سياسة ما قائمة على معيار قياسي يدعو إلى إتاحة أقصى قدر ممكن من الرفاهية لأكثر الأفراد تعاسة في العالم، وبعد البحث المكثف، استطعنا تحديد هوية هذا البائس وسألناه عمّا يمكننا عمله في سبيل إسعاده، وأجابنا بأنه يرغب في الحياة في مجتمع يخلو معياره القياسي من فكرة إسعاد أكثر الناس تعاسة.

فإذا أخذنا ما يفضله هذا الرجل في الاعتبار، سنكتشف أنه من المستحيل تمامًا تطبيق معيار قياسي باستمرار، وأن الطريقة الوحيدة لتطبيقه هي التخلي عنه.

وإذا افترضنا — بدلًا من ذلك — أننا قد اتفقنا على مضاعفة مجموع لسعادة البشرية، ثم اكتشفنا أننا نستطيع زيادة هذا المجموع عن طريق الاتفاق على «عدم» مضاعفة مجموع السعادة البشرية. فمن جديد صار الهدف الذي نسعى لتحقيقه متناقضًا مع نفسه.

ومع توافر عدد من الظروف، نستطيع أن نثبت رياضيًّا أن كل المعايير القياسية تقريبًا لا بد أن تنطوي بالضرورة على تناقضات من هذا النوع، فإذا أمكننا استبعاد المعايير التي تحوي هذه التناقضات، فستضيق دائرة الاختيار بين المعايير بصورة تلقائية فيصير عددها معقولًا قبل أن نفكر في مناقشة الأمر على نحو فلسفي بوقت طويل.

وإليك واحدًا من أمتع هذه التناقضات: يقال أحيانًا إن السلوكيات الأخلاقية ما هي إلا مسألة ميول شخصية بحيث لا تملك النظريات المحضة ما يمكن أن تضيفه حيال هذا الأمر، في الواقع هذه الفكرة تحديدًا هي السبب

الذي يجعل النظريات المحضة قادرة على كشف التناقضات مما يؤدي إلى استبعاد الكثير من المعايير القياسية التي يستحيل تطبيقها.

لو أنك أجريت اقتراعًا بين علماء الاقتصاد، لوجدت على الأرجح تفضيلًا لمعيار قياسي لم أذكره بعد، هذا المعيار يعتمد على بعض المبادئ التي قد تبدو لأول وهلة جامدة مثل: «الفعَالية الاقتصادية أو تحليل المنافع مقابل التكاليف»، وأظن أن هذا المعيار يستحق أن نفرد له فصلًا بأكمله.

الفصل السابع

# لماذا نهرب من محصل الضرائب؟

## مفهوم الفعالية الاقتصادية ومنطقها

في أحد الأيام العاصفة في مدينة نيو أورليانز، طارت من يدي ورقة نقدية من فئة الدولار، وعندما رأيتها على وشك أن تضيع في بالوعة المجاري، أسرعت محاولًا الإمساك بها، لكن صديقي وزميلي في مجال الاقتصاد ديفيد فريدمان David Friedman منعني من المحاولة، وكنت قد انتهيت لتوي من مناقشة استخدام الفعالية الاقتصادية كدليل إلى السلوك الشخصي. وعملًا بهذه القاعدة فقد أنقذني ديفيد من الاندفاع في ارتكاب عمل غير أخلاقي.

قد يرى البعض أن الحكم على القيمة الأخلاقية لتصرف معين وفقًا لفعاليته الاقتصادية هو حكم غير مناسب، تمامًا كأنك تحكم على القيمة الجمالية لعمل فني من أعمال النحت عن طريق فعاليته كصدادة للباب. فإذا كنت تتفق مع هذا الرأي، فربما يكون السبب أنك على غير دراية بمفهوم «الفعالية» في علم الاقتصاد، فمثلًا إذا كنت لا ترى أن السعي لإنقاذ دولار واحد هو عمل يخلو من «الفعالية»، فهذا معناه أن كلًّا منا يختلف عن الآخر في تعريفه للفعالية.

وسوف أستفيض في الحديث عن موضوع الدولار لاحقًا في هذا الفصل، ولكن دعني أبدأ أولًا بشرح مفهوم الفعالية، والسبب وراء اهتمام علماء

الاقتصاد بها. ولكي نستوعب معنى الفعالية علينا أن نبدأ بالحديث عن الضرائب وسبب نظرتنا السيئة لها.

أول ما يتجلى من مساوئ الضرائب هو أنها مال يدفعه الناس؛ ولا يشعر الناس بأية سعادة في دفع المال، ولكن هذا السبب لا يعد سببًا قاطعًا، فقد يزعم البعض أن تحصيل المال عمل مبهج، وأن هذا من مميزات جمع الضرائب، ولأن كل دولار من الضرائب يُدْفَع من ناحية لا بد وأن يُحَصَّل من الناحية الأخرى، فهذا يجعل المساوئ تتساوى مع المزايا فتعادل إحداها الأخرى.

ولكن دعني أجسد هذه الفكرة في مثال فتتضح أكثر، لنفترض أن محصل الضرائب أخذ منك دولارًا وأضافه إلى مبلغ التأمين الاجتماعي الخاص بجدتي مثلًا، فلو أنني أهتم لأمر جدتي أكثر من أمرك، فسوف أميل لإقرار هذا الوضع، أما بالنسبة لك ولأصدقائك، فباعتبار أنكم لم تلتقوا يومًا بجدتي، فسوف يكون لكم رأي آخر. غير أنه ليس في علم الاقتصاد ما يدلنا على أيكما أحق بالمال: أنت أم جدتي، وحتى لو أتينا بشخص محايد لا علاقة له بأي من الطرفين، فلن يستطيع أن يجزم هل تحويل المال بهذه الطريقة هو تصرف مقبول أم لا.

فمن المدهش إذن أن علماء الاقتصاد يجمعون على مدى سوء العملية الضريبية في جانب من الجوانب، وذلك باختصار لأنه من الممكن التهرب منها، ويؤدي التهرب من الضرائب إلى خسائر اقتصادية لا تعادلها أية مكاسب.

تعتبر معظم عمليات الشراء التي نقوم بها صفقات رابحة، بمعنى أننا نحصل على السلع بسعر أقل من الحد الأقصى الذي نستطيع دفعه في مقابلها، وقد حدث هذا معي شخصيًّا عصر اليوم حين دفعت عشرين دولارًا ثمنًا لقميص كنت مستعدًّا لشرائه مقابل أربعة وعشرين دولارًا، وهذا معناه أنني خرجت من المتجر وقد ازددت فعليًّا ثراءً بما يوازي أربعة دولارات، بل الأفضل من ذلك أن ثرائي هذا لم يأتِ على حساب أي شخص آخر، إذن فقد

ازداد المجتمع كله — ولست أنا وحدي — ثراءً بقيمة الأربعة دولارات، هذا المكسب هو ما يطلق عليه علماء الاقتصاد «فائض المستهلك» consumer's surplus.

وإذا افترضنا أن ضريبة المبيعات رَفَعت قيمة القميص إلى ثلاثة وعشرين دولارًا، فهذا معناه أنني خسرت ثلاثة دولارات رَبِحَها محصل الضرائب، أما إذا ارتفعت قيمة الضريبة فجعلت سعر القميص خمسة وعشرين دولارًا، فهذا يؤدي إلى نتيجة مختلفة تمامًا؛ فسوف أحاول تجنب هذه الضريبة المرتفعة بعدم شراء القميص من الأساس، وبذلك تختفي الأربعة دولارات التي تمثل فائض المستهلك التي سبق أن حققتها، أي أنني صرت أفقر بما يوازي الأربعة دولارات، ولم يزدد أي فرد ثراءً في هذا الموقف.

وما من شك أن بعض الناس لن يمانعوا في شراء القميص بسعر خمسة وعشرين دولارًا، وما يلحق هؤلاء من خسارة يعادلها ما يحققه محصل الضرائب من مكاسب (أو أي شخص يستفيد من أموال الضرائب)، أما خسارتي وخسارة الأفراد الذين رفضوا الشراء بسعر خمسة وعشرين دولارًا مثلي، فهي ما يطلق عليه علماء الاقتصاد «الخسارة القصوى» deadweight loss، فهي خسارة محضة لا يتحقق منها أي نفع، لا لمحصل الضرائب ولا لأي شخص آخر.

إن الضرائب غالبًا لا تحقق من النفع مقدار ما تحقق من الأذى، فلكي تقوم بتحصيل ضريبة قيمتها دولار، عليك أن تأخذ هذا الدولار من شخص ما؛ ويكاد يكون من المحتم أن تثني شخصًا ما في الوقت نفسه عن شراء قميص، أو بناء منزل، أو العمل لساعات إضافية، وعندما تحقق سياسة ما الأذى أكثر من النفع — بمعنى أنها تؤدي إلى خسائر قصوى — نعتبرها سياسة «غير فعالة» ونميل إلى رفضها.

أما الصورة الضريبية الوحيدة التي تتجنب الخسارة القصوى تمامًا فهي «ضريبة الرأس» أو head tax، وهي ضريبة ثابتة تفرض على جميع الأفراد بصرف النظر عن دخولهم أو ممتلكاتهم أو مشترياتهم أو أي شيء لهم حق التصرف فيه. ويفضل علماء الاقتصاد هذا النوع من الضرائب

من الناحية النظرية كحل لمشكلة عدم الفعالية، إلا أنه يعد — من الناحية العملية — حلًّا ينطوي على شيء من القسوة والتطرف.

هذا معناه أن أية حكومة لا ترغب في أن يعتمد تمويلها اعتمادًا كاملًا على ضرائب الرأس باعتباره حلًّا متطرفًا، عليها أن تتقبل حدوث قدر من الخسائر القصوى، مع العلم أن الخسائر القصوى تتفاوت بشدة في حجمها تبعًا للسياسة الضريبية التي تنتج عنها الخسارة، فإذا حققت إحدى السياسات الضريبية خسارة قصوى كبيرة غير معتادة، فعندها يبدأ علماء الاقتصاد في البحث عن بديل لها.

إن أسلوب التحليل الذي يعتمد على الموازنة بين المكاسب والخسائر الفردية هو أحد أساليب التي يتميز بها علماء الاقتصاد، أما إذا أردت مثلًا تقييم الآثار المترتبة على فرض تعريفة جمركية على السيارات الواردة من الخارج، فستجد أن محللي السياسات غير المتمرسين بعلم الاقتصاد لا يهتمون سوى بمناقشة الآثار المنعكسة على العمالة في مجال صناعة السيارات، أو على أرباح الشركات الكبيرة مثل جنرال موتور General Motors، أو حتى على ما تعاني منه الحكومة من عجز تجاري أو عجز في الميزانية. ومن عيوب هذا النوع من التحليل أنه لا يمنحنا أي معيار نستطيع به تقييم مقدار النفع في مقابل الأذى (فهل تستحق زيادة قدرها ٤٪ في العمالة في مجال صناعة السيارات زيادة قدرها ٣٪ في أسعار السيارات؟ وماذا عن انخفاض قدره مليار دولار في العجز التجاري؟) ولا يمنحنا هذا الأسلوب التحليلي كذلك معيارًا يساعدنا على تحديد موقفنا من إحدى النتائج أو الآثار المترتبة بحيث نضعها إما في الجانب السلبي أو الجانب الإيجابي في دفاتر الحسابات (فهل زيادة الإنتاج المحلي للسيارات — بما يصاحبه من استهلاك لبعض الموارد القيمة — هو أمر جيد أم سيئ؟) ويختلف أسلوب علماء الاقتصاد في التحليل اختلافًا كليًّا، فهم لا يهتمون إلا بالأثر الواقع على «الأفراد» (بالطبع يتأثر الأفراد كذلك بأرباح صناعة السيارات وبعجز الحكومة، ولهذا قد نضطر لوضع هذه العوامل في الاعتبار، إلا أننا نعتبرها خطوة انتقالية).

يحاول علماء الاقتصاد معرفة أثر فرض التعريفة الجمركية — كما في المثال السابق — على كل فرد في النظام الاقتصادي، فهل يتحقق له مكسب أم خسارة؟ وما مقدار كل منهما؟ وتشمل المكاسب والخسائر التغيرات التي تطرأ على فائض المستهلك، وعلى أرباح المنتجين، كما تتضمن المنح التي تقدمها الحكومة من إيرادات فرض التعريفة، أو أية عوامل أخرى ذات قيمة عند الأفراد. ثم يجمع علماء الاقتصاد كل المكاسب التي يحققها الفائزون، وكل الخسائر التي يتكبدها الخاسرون، فإذا اتضح أن المكاسب أكثر من الخسائر، نحكم على السياسة بأنها ناجحة ومرغوبة، أما إذا زادت الخسائر عن المكاسب، فإننا نعتبر الفارق بينهما خسارة قصوى، ونعتبر السياسة غير فعالة، ومن ثم تكون الخسارة القصوى مقياسا لفشل تلك السياسة أو عدم فعاليتها.

من الأمور الجديرة بالاهتمام هنا الحرص على عدم الوقوع في ذلك الخطأ الشائع الذي كثيرًا ما يقع فيه غير المتخصصين في الاقتصاد، وهو المبالغة في التأكيد على الأشياء المادية المحضة، فنحن نعني ما نقول عندما نؤكد أننا نهتم بكل ما له قيمة عند الأفراد.

لنفترض أن مؤسسة إكسون Exxon Corporation قد حصلت على حقوق التنقيب في منطقة بعيدة عن العمران، وأنها لن تلحق سوى أذى طفيفًا بالبيئة، ومع ذلك تظهر مجموعة من نشطاء حقوق التعدين المتحمسين الذين يدّعون أن مجرد اطلاعهم على معرفتهم بنقل النفط من موطنه الطبيعي في باطن الأرض إلى أي مكان آخر هي مسألة تثير قلقهم، ثم يقوم هؤلاء النشطاء برفع دعوى قضائية ضد شركة إكسون لمنعها من استكمال المشروع، فإذا احتكمنا إلى مبدأ الفعالية الاقتصادية المجرد من العواطف، فلمن تكون الغلبة؟

تبعًا لمبدأ الفعالية الاقتصادية المجرد من العواطف، فالمعلومات المتوفرة حتى هذه النقطة غير كافية لإصدار أية أحكام، فإذا جاء الحكم في مصلحة إكسون، يكون الفوز من نصيب حملة أسهم إكسون؛ فترتفع قيمة الأسهم

التي يملكونها، ومن نصيب عمال الشركة أيضًا؛ فسترتفع أجورهم ومن ثم تزيد فرصتهم في مجال العمل، وربما يستفيد سائقو السيارات أيضًا فقد يحدث انخفاض في أسعار البنزين، أما الخسارة فسوف تكون من نصيب نشطاء حقوق التعدين الذين سيعانون من قلق مستمر. إن معيار الفعالية يملي علينا قياس المكاسب والخسائر وفقًا لمبدأ «الاستعداد للدفع» وقياس مجموع كل منهما بالنسبة للآخر.

فحامل الأسهم الذي سيجني من وراء تنفيذ المشروع خمسين دولارًا مثلًا، سيكون غالبًا على استعداد لدفع نفس المبلغ إذا كان هذا سيساعد على الحصول على حكم قضائي في مصلحة شركة إيكسون، هذا المبلغ يعد خمسين صوتًا في مصلحة عملية التنقيب، وقد يكون الخصم العنيد على استعداد لأن يدفع ثلاثة آلاف دولار في سبيل منع صدور الحكم، فهذه ثلاثة آلاف صوت ضد التنقيب.

وقد يظهر شخص عاطل عن العمل، يطمح في أن يجني ثلاثين ألف دولار مقابل العمل في إيكسون في حالة فوزها، هذا العامل سوف يمثل صوتًا في مصلحة التنقيب، ولكنه لا يقدم عدد أصوات بقيمة الثلاثين ألف دولار بالطبع، صحيح أنه على استعداد للدفع مقابل الحصول على الوظيفة، ولكنه بالتأكيد لن يدفع المبلغ الذي يتوقعه كأجر بأكمله، فربما يكون مستعدًّا لأن يدفع عشرة آلاف دولار للحصول على الوظيفة (بمعنى آخر، هو على استعداد للعمل مقابل عشرين ألف دولار وليس أقل)، وبهذا يحصل الحكم في مصلحة التنقيب على عشرة آلاف صوت إضافي.

إذن، فمن حيث المبدأ، يجب السماح لكل شخص مهتم بطريقة أو بأخرى بما ستئول إليه القضية بأن يدلي بعدد أصوات متناسب مع ما يكون مستعدًّا لدفعه في سبيل الحصول على النتيجة التي يرغبها. وفي النهاية يكون القرار الذي يحصل على أكثر الأصوات هو القرار الفعال.

دعنا نستخدم تلك المعركة الدائرة بين شركة إيكسون ومعارضيها لكي نصل إلى سبب رفض علماء الاقتصاد لمبدأ «عدم الفعالية». إن القرار الذي

يفتقر إلى الفعالية دائمًا ينطوي على فرصة ضائعة كان في الإمكان أن تسعد الجميع، ولنفترض أن مؤيدي التنقيب مستعدون لدفع عشرة ملايين دولار، وأن المعارضين مستعدون لدفع خمسة ملايين دولار فحسب، ومع ذلك يحكم القاضي بعدم السماح بالتنقيب (مخالفًا بذلك مبدأ الفعالية). وهناك حكم بديل كان من شأنه أن يرضي الطرفين، وهو السماح بالتنقيب مع إلزام مؤيدي التنقيب بدفع تعويض قيمته ٧,٥ مليون دولار لمعارضي التنقيب للتخفيف من شعورهم بخيبة الأمل.

في ظل هذا الحكم البديل، يحصل مؤيدو التنقيب على منفعة تقدر بعشرة ملايين دولار في مقابل سبعة ونصف مليون دولار فحسب، وفي هذا صفقة رابحة بالنسبة لهم، في حين يحصل المعارضون على سبعة ونصف مليون دولار تعويضًا لهم عن خسارة قدرها خمسة ملايين دولار فحسب. في الواقع، من الممكن تنسيق عمليتي التحصيل والدفع فيدفع كل فرد من مؤيدي التنقيب ٧٥٪ من المكاسب التي حققها من وراء التنقيب، ويتلقى كل فرد من المعارضين ما يقابل ١٥٠٪ بالضبط من قيمة الخسائر التي تكبدها من وراء التنقيب. فإذا عقدنا استفتاءً لا يتوفر فيه إلا اختياران؛ فإما ما سبق عرضه وإما الحكم الأول بمنع التنقيب، فسوف يكون التصويت لإسقاط حكم القاضي بالإجماع.

وبالطبع فإن أي اقتراح لا يحصل على أي صوت في انتخابات ثنائية لا شك أن به عيبًا خطيرًا، وأي اقتراح غير فعال اقتصاديًّا سوف يحصل دائمًا على هذه النتيجة أمام أي بديل جرت صياغته بعناية في انتخابات ثنائية.

إن الادعاء أن عدم الفعالية هي على الدوام صفة سيئة لا يتطابق مع الادعاء أن الفعالية هي دائمًا صفة جيدة ونافعة. ولكن لأن الفعالية هي البديل الوحيد لعدم الفعالية يميل علماء الاقتصاد إلى تفضيلها.

إلا أن هناك اعتراضين واضحين على هذا النمط من التفكير؛ أحدهما خارج الموضوع تمامًا والآخر اعتراض جوهري، أما الأول فهو أن القاضي الذي تنقصه المعلومات الكاملة بالتأكيد لن يستطيع تخمين المبلغ الذي قد يكون

العامل مستعدًّا لدفعه في مقابل الحصول على الوظيفة، كما لا يمكنه بالطبع أن يخمن مقدار ما قد يكون أحد نشطاء حقوق التعدين مستعدًّا لدفعه للحفاظ على النفط في موطنه الطبيعي، هذا الادعاء فيه شيء من الصحة إلا أنه خارج الموضوع تمامًا،[1] فالقضاة — كسائر الناس — عرضة لأن يخطئوا الهدف في بعض الأحيان، ولكن هذا لا يعفيهم تمامًا من مسئولية اختيار الأهداف المناسبة، إذن فمن الخطأ أن نسأل: «هل من الضروري أن تتمتع السياسات دائمًا بالفعالية؟» وإنما الصواب أن نصوغ السؤال على النحو الآتي: «هل علينا أن نكافح من أجل ابتكار سياسات فعالة، وأن نستغل المعلومات المحدودة المتوفرة لدينا على النحو الأمثل؟»

أما الاعتراض الثاني، والأكثر أهمية، فهو أن خسارة مرشح في الانتخابات — حتى وإن كانت بإجماع الأصوات — أمام منافس لا وجود له في السباق أساسًا، لا يعد عيبًا خطيرًا، فعلى القاضي في المثال الذي أوردته أن يختار إما السماح بالتنقيب أو منعه، وقد لا يكون السماح بالتنقيب مع تعويض الخاسرين حلًّا مطروحًا، فلماذا نقضي على الموقف المعارض للتنقيب لمجرد أننا نعتبره في مرتبة أدنى من خطة لم تُنْظَر بعد؟ وإذا استطاع هذا الحكم القضاء على الادعاء ضد «عدم» الفعالية، فأي ادعاء يبقى في «مصلحة» الفعالية؟

مثل هذه التساؤلات تثير حيرة علماء الاقتصاد وتكون سببًا يثني معظمنا عن اعتبار مبدأ الفعالية المحضة انعكاسًا لأقصى نفع، وأعتقد مع ذلك أنها مقولة صحيحة تلك التي تزعم أن عددًا هائلًا من علماء الاقتصاد قد اتفقوا على أن الفعالية يجب أن يكون لها دور ملموس في صياغة السياسات الاجتماعية.

إن محاولة شرح المنطق في قضية الفعالية تفرض على علماء الاقتصاد إدخال بعض وجهات النظر غير التقليدية إلى مناقشات قد تبدو تقليدية ومعتادة، ومن هذه المناقشات ذلك الجدل المزمن الدائر حول قضية الالتحاق بالجيش،

[1] هذا الإدعاء صحيح جزئيًّا؛ لأن علماء الاقتصاد قد صمموا بالفعل بعض التقنيات المبتكرة التي تعمل على استخلاص الإجابات الصادقة من الأفراد الذين يُسألون عن استعدادهم للدفع.

وكثيرًا ما يقارن المعلقون بين التجنيد الإجباري والتطوع للالتحاق بالجيش، وفي رأيهم أن إحدى مميزات التجنيد الإجباري هي أنه أقل في التكلفة، إلا أن هذا الرأي يجانبه الصواب، فالأجور التي تدفع للجنود المتطوعين تخرج مباشرةً من جيوب دافعي الضرائب إلى جيوب الجنود، وبهذا يمكننا القول إن هذه الأجور لم يفقدها المجتمع وإنما انتقلت من إحدى شرائح ذلك المجتمع إلى أخرى. ووفقًا لتقديرات علماء الاقتصاد، هذه الانتقالات في الأجور لا تمثل صافي التكلفة.

إن تكلفة إعاشة جيش بأكمله تساوي قيمة فرص العمل التي تضيع على الشباب حال التحاقهم بالجيش، وقيمة هذه الفرص تساوي المبالغ التي قد يكون الجنود على استعداد لدفعها في مقابل استرجاعها. فعندما يلتحق ميكانيكي، أو طالب، أو حتى واحد من محبي الشواطئ بالجيش، فهذا معناه ضياع فرصة كل منهم سواء في إصلاح المزيد من السيارات، أو استكمال دراسته، أو الاستمتاع بأمواج البحر العالية. وهذه الفرص تختفي فعلًا؛ حيث ينقص عدد السيارات الصالحة للعمل في المجتمع، وينقص عدد من أكملوا دراستهم، ويقل حجم الاستمتاع فيه.[٢] هذه الفرص الضائعة تمثل التكلفة في أية تقديرات حسابية، أما في تقديرات علماء الاقتصاد، فهي تمثل التكلفة «الوحيدة».

ولتتخيل معي شابًّا يتطلب إقناعه بالتطوع في الجيش ثلاثين ألف دولار، فإذا جُنِّد إجباريًّا ولم يحصل على أي مبلغ، يكون قد فقد قدرًا من الحرية قيمته ثلاثون ألف دولار، وإذا جُنِّد وأُعطى ثمانية عشر ألف دولار، يكون قد فقد اثني عشر ألف دولار، ويكون دافعوا الضرائب الذين يدفعون أجره قد خسروا ثمانية عشر ألف دولار؛ أي أن مجموع الخسارة مازال ثلاثين ألف دولار. فإذا افترضنا أن نفس الشاب التحق بقوة من المتطوعين، فسوف يضطر دافعوا الضرائب لدفع مبلغ الثلاثين ألف دولار كاملًا؛ أي أن المجموع أيضًا لم يتغير عن ذي قبل.

[٢] قد يزعم بعض الناس أنه من الممكن أن يحل ميكانيكي آخر محل ذلك الذي التحق بالجيش، إلا أن هذا معناه أن يفقد المجتمع الإنتاج الذي كان يقدمه الميكانيكي الآخر، أيًّا كان نوع هذا الإنتاج.

وأفضل وسيلة يتبين بها خطأ الزعم القائل بأن التجنيد الإجباري أقل تكلفةً هي أن نتخيل فرض ضريبة على نفس الشاب قيمتها ثلاثون ألف دولار ثم إعادة المبلغ له في صورة أجر مقابل التحاقه بالجيش، وبالطبع فإن هذا الاقتراح لا يختلف اختلافًا جوهريًّا عن التجنيد الإجباري، فإذا كان نظامك المحاسبي يفترض أن دفع الأجور للجنود أعلى تكلفةً من تجنيدهم إجباريًّا، فعليك أن تعيد النظر في هذا النظام.

والآن دعنا ننتقل إلى موضوع آخر كثيرًا ما يثير جدلًا واسعًا، ألا وهو الزيادة في رواتب أعضاء الكونجرس. وهذه الزيادة تؤدي إلى نتيجتين؛ فهي تؤدي أولًا إلى إعادة توزيع الدخول بحيث يصير أعضاء مجلس الشيوخ الحاليون أكثر ثراءً على حساب دافعي الضرائب، وتؤدي ثانيًا إلى اجتذاب شريحة أفضل من المرشحين في الانتخابات المستقبل.[٣] وطبقًا لوجهة النظر التقليدية التي يتبناها أي فرد عادي ليست له دراية بعلم الاقتصاد ستكون النتيجة الأولى سيئة والنتيجة الثانية جيدة، ولكن إذا وضعنا مبدأ الفعالية في الاعتبار، سنجد أن النتيجة الأولى محايدة، في حين أن الثانية تعتبر بالتأكيد سيئة.

وبالنسبة للنتيجة الأولى فإن منطق الفعالية يتطلب منا أن نكون محايدين بالنسبة لموضوع انتقال الدخول بين الأفراد، حتى إذا كان المستفيد هو أحد أعضاء الكونجرس، أما بالنسبة للنتيجة الثانية، فإذا نجحت زيادة الرواتب بالفعل في اجتذاب شريحة أفضل من المرشحين، فلا بد أن نضع في اعتبارنا أن هؤلاء الأعضاء الجدد المتميزين كانوا فيما سبق يعملون في مهن أخرى مختلفة تمثل طبقات أخرى من المجتمع. ولذلك فإننا عندما نجذب شريحة أفضل للعمل في مراكز السلطة، فسوف يؤدي هذا إلى تراجع طبقات القضاة أو المحامين أو الأطباء أو حتى علماء الاقتصاد، إذن فالتكلفة الحقيقية لعضو

[٣] هذه النتيجة الأخيرة في الواقع نتيجة غير مؤكدة، فزيادة رواتب أعضاء الكونجرس تؤدي في المستقبل إلى حدوث معارك حامية الوطيس بين المرشحين من أجل الحصول على مقعد فيه، ومن ثَمَّ ترتفع تكلفة المشاركة في الحملات الانتخابية بدرجة كبيرة بحيث تلغي أية زيادة في الرواتب. وفي المجمل قد يصبح اجتذاب المرشحين المتميزين أكثر سهولة أو صعوبة، ولكن في سبيل استكمال المناقشة المطروحة، سوف أفترض أن زيادة الرواتب تؤدي بالفعل إلى اجتذاب المرشحين الأفضل.

الكونجرس المتميز لا تساوي قيمة راتبه وإنما الفرصة الضائعة في استغلال مهاراته على النحو الأمثل في مجالات أخرى. فهل المنافع المترتبة تستحق هذه التكلفة؟ ليست لدي أدنى فكرة.

إن منطق الفعالية هو السبب وراء نفور عالم الاقتصاد من التضخم. إن تكلفة التضخم تقع على أصحاب الدخول السنوية الثابتة، إلا أنه قد يعود بالنفع أيضًا — وبنفس قيمة تكلفته بالضبط — على الأفراد الذين «يدفعون» هذه الدخول السنوية الثابتة. إن حدوث تضخم مفاجئ أمر في مصلحة المقترض حيث إنه يسدد المبلغ الذي اقترضه ولكن بأموال متضخمة، ويمثل التضخم في الوقت نفسه كارثة محققة بالنسبة للمُقرِض، فبنفس قدر المنفعة التي يحققها للمقترض بالضبط، تلحق الخسارة بالمُقرض الذي يسترد أمواله في ظل التضخم. هذه النتائج التي تعتبر النتائج الاقتصادية الأولية للتضخم تتساوى تمامًا، ولذا تلغي إحداها تأثير الأخرى، ولا تتأثر الفعالية على الإطلاق.

أما التكلفة الاقتصادية الفعلية للتضخم — شأنها شأن التكلفة الاقتصادية الفعلية للضرائب — فتتمثل فيما يأتي به الأفراد من تصرفات مكلفة لتجنبها لا تعود بالنفع على أحد. ففي فترات التضخم، تجد معظم الناس لا يحملون في جيوبهم سوى القليل من المال لأن المال يفقد قيمته ما دام في جيوبهم، فإذا تصادف أن وجد أحدهم سترة صوفية تعجبه في أحد المتاجر مثلًا وأراد أن يشتريها، فلن يجد معه ما يكفي من المال، أو إذا هبت عاصفة ممطرة على غير المتوقع وأراد أن يركب سيارة أجرة هربًا من الأمطار، فلن يجد المال الكافي لذلك، وكذلك لن يمر عليه يوم دون أن يضطر للذهاب إلى ماكينة الصراف الآلي لأنه بالتأكيد سيحتاج في أثناء اليوم إلى سحب أموال أكثر مما يوجد معه بالفعل. ومتاجر التجزئة لا تحتفظ إلا بالقليل من المال في درج ماكينة الدفع، ولذا كثيرًا ما تنفد العملات النقدية ذات الفئات الصغيرة، أما المؤسسات الضخمة فتحتفظ بمبالغ أقل من المعتاد لمواجهة الطوارئ وتضطر إلى التعامل مع هذه الطوارئ عن طريق المعاملات البنكية المكلفة.

كل هذه الخسائر تعتبر خسائر قصوى؛ فلا تعوضها أية مكاسب، وقد تبدو خسائر طفيفة، ولكن الواقع أن الخسائر القصوى الناتجة عن التضخم يصل إجماليها إلى قرابة خمسة عشر مليار دولار في العام في الولايات المتحدة، أو ستين دولارًا لكل مواطن أمريكي. قد لا تبدو هذه التقديرات غير مفزعة ولكن لا يجوز إهمالها.

عندما يرتفع معدل التضخم بشدة قد تصبح الخسائر القصوى هائلة، ففي انفجار معدل التضخم الذي شهدته المجر عام ١٩٤٨، كان العمال يتقاضون أجورهم ثلاث مرات في اليوم الواحد، أما زوجاتهم فكن يقضين اليوم كاملًا في العَدْو فيما بين مواقع عمل الأزواج والبنوك، في محاولة للإسراع بإيداع رواتبهم في البنوك قبل أن تفقد قيمتها تمامًا. أما في ألمانيا، وفي أثناء انفجار التضخم الذي اجتاحها عقب الحرب العالمية الأولى، كتب عالم الاقتصاد جون ماينارد كينز John Maynard Keynes تقريرًا يصف فيه مدى تدهور الأوضاع، فقال إن المترددين على الحانات كانوا يكثرون من طلب زجاجات الجعة مبكرًا في أول الليل قبل أن ترتفع الأسعار.

وقد اهتم كثيرٌ من كتّاب سيناريوهات الأفلام بهوليوود وكثيرٌ من المحاضرين بالجامعات بإبراز ذلك التأثير الدرامي المؤثر الناتج عن إحراق ورقة نقدية من فئة الدولار. ومن الطبيعي أن يصاحب هذا المشهد الدرامي تعليق مفعم بالعواطف والانفعالات — سواء من إحدى شخصيات الفيلم أو من أحد كبار الأساتذة أو الرموز الثقافية بالجامعة — عن أن ورقة الدولار ما هي إلا مجرد ورقة لا قيمة لها؛ فلا هي بالطعام ولا بالشراب، ولم يزِد اختفاؤها من الوجود أحوال العالم سوءًا عمّا كانت عليه بالفعل.

إلا أن المشاهدين المثقفين لا يقتنعون بهذا المنطق؛ فهم يشعرون أن ما حدث خطأ فادح بصورة ما ولكنهم يعجزون عن تحديد مكمن الخطأ بدقة، والواقع أن شعورهم بعدم الاقتناع هو الخطأ الفادح، فالمعلق على حق فيما قال، فإنك إذا أمضيت ليلة بكاملها في إحراق المال، فلن تتأثر ثروات العالم من حولك ولا حتى بمقدار ضئيل.

ولكن دعني أرجح سببًا معقولًا وراء الشعور الخاطئ للمشاهدين بأن شيئًا ما خطأ، فالمشاهدون يدركون — وهم محقون في ذلك — أن الشخص الذي أحرق المال سوف يزداد فقرًا في نهاية الأمسية، فإذا افترضنا صحة هذا الاعتقاد، وما دام هذا الشخص جزءًا من العالم، أفلا يعني هذا أن العالم كله سيزداد فقرًا؟

الإجابة هي لا؛ لأن شخصًا آخر قد ازداد ثراء، كل ما علينا هو أن نكتشف من هذا الشخص.

إن مفتاح حل هذا اللغز هو حقيقة أن المعروض النقدي هو الذي يحدد المستوى العام للأسعار، فعندما يزيد المعروض النقدي ترتفع الأسعار، وعندما يقل المعروض النقدي تنخفض الأسعار. فإذا تحولت ورقة الدولار إلى رماد، فإن المعروض النقدي يقل بمقدار طفيف وتنخفض الأسعار في النظام الاقتصادي بوجه عام. إن إحراق ورقة نقدية واحدة من فئة الدولار يؤدي إلى انخفاض قد يكون غير ملحوظ في الأسعار، لكنه موجود، والمستفيدون في هذه الحالة هم «كل الأشخاص الذين تصادف وجود أموال معهم في نفس الوقت الذي أحرق فيه الدولار» فكلما انخفضت الأسعار، ازدادت قيمة ما يحملونه في جيوبهم من مال.

إن انخفاضًا طفيفًا غير ملحوظ في الأسعار يؤدي إلى زيادة طفيفة غير ملحوظة في ثروة كل فرد من ملايين الأفراد الذين يتصادف حملهم للمال لحظة حدوث ذلك التغيير في الأسعار، فإذا جمعنا الزيادات غير الملحوظة في ثروات ملايين الأفراد، فسوف ننتهي إلى زيادة ملحوظة، ويساوي مجموع الزيادات في المثال المطروح دولارًا واحدًا. الخلاصة هي أننا نعلم أن قيمة السلع الموجودة في العالم لم تتغير، وكل ما فقده المتحدث هو دولار واحد؛ فلنا إذن أن نستنتج أن شخصًا ما في مكان آخر قد ربح هذا الدولار.

من حين لآخر، يتخذ أحد محبي الخير غريبي الأطوار قرارًا شديد الجرأة بأن يتبرع بكل أصول ممتلكاته إلى وزارة المالية الأمريكية، النتيجة ستكون

بالضرورة انخفاض معدل الضرائب الحالي أو المستقبلي.[٤] وفي هذه الحالة، تعود الفائدة على الملايين العديدة من دافعي الضرائب الأمريكيين الذين يتحقق لكل منهم انخفاض بسيط في حجم أعبائه الضريبية، غير أن الجميع لا يتساوون فيما يحققونه من نفع؛ فالمواطنون المنتمون لأعلى الشرائح الضريبية — أي الأكثر ثراءً بصورة عامة — هم من يحقق أكبر استفادة من وراء الهبة التي حصلت عليها وزارة المالية.

وقد يلجأ ذلك الشخص المحب للخير إلى انتهاج استراتيجية بديلة تقوم على تحويل أصول ممتلكاته إلى نقود سائلة، ثم يشعل فيها النار بدلًا من أن يتبرع بها إلى وزارة المالية، وهو تصرف لا يؤدي إلى نتيجة مختلفة عن التصرف السابق، حيث يحقق ملايين المواطنين منافع قليلة (هذه المرة في صورة انخفاض في الأسعار بدلًا من انخفاض الضرائب كالمثال السابق)، ومجموع هذه المنافع القليلة يساوي ما ضحى به هذا المحب للخير. إن نصيب الفرد من المنافع في حالة إحراق المال لا يتناسب مع مقدار الضرائب المفروضة عليه وإنما مع مقدار ما يحمله من نقود لحظة إحراق المال، ولا يزال هذا في مصلحة الأغنياء، وإن كان بصورة أقل. ولذلك فلو كانت وزارة المالية أحد المرشحين للحصول على نصيب من إرثك أو إذا كنت أحد دعاة المساواة في المجتمع، فخير لك أن تشعل النار في مالك.[٥]

ولنعد مرة أخرى إلى قصة الدولار الذي طار من يدي عندما كنت في نيو أورليانز، لقد أدركت وقتها أنني لو تركته يفلت من يدي، لانتهى في مكان مجهول حيث لن أجده أبدًا، فكأنه قد احترق بالضبط، فما هي إذن الخيارات المتاحة أمامي؟

---

[٤] إن أكثر التصورات إقناعًا لما سيترتب على هذا التصرف هو أن تخفض وزارة المالية حجم اقتراضها الحالي، ومن ثَمَّ يتقلص حجم التزاماتها المستقبلية بالإضافة إلى انخفاض الأعباء الضريبية في المستقبل. وبصرف النظر عمّا نضعه من تصورات، فحتى لو فشلت تلك الهبة في حث الحكومة على مراجعة خطط إنفاقها، فلا شك أنها ستؤدي إلى تخفيض الضرائب بطريقة أو بأخرى.

[٥] جدير بالذكر أنك إذا قررت التبرع بالمال للمواطنين الذين كانوا يحملون المال لحظة إشعال الحريق، فإنك بذلك لا تحقق أية استفادة للبسطاء، فأكبر الفائزين في هذه الحالة هم تلك الطبقة التي تتنقل من مكان لآخر حاملين ملايين الدولارات في حقائبهم.

الخيار الأول هو اعتبار الدولار قد ذهب بلا رجعة، وبناءً عليه يكون حساب التكاليف والمنافع كالآتي: أخسر أنا دولارًا، ويجنى المجتمع كله قيمة هذا الدولار في صورة انخفاض في الأسعار، غير أن المجتمع ككل لم يزدد فقرًا ولا ثراءً؛ فما تأثير هذه النتيجة على الفعالية الاقتصادية؟ لا شيء.

أما الخيار الثاني: فهو محاولة اللحاق بالدولار، وقد أبذل في هذه المحاولة جهدًا يساوي تقريبًا ثلاثة سنتات (بمعنى أنني كنت على استعداد لدفع ذلك المبلغ لصديقي ديفيد مقابل أن يحاول استرجاع الدولار من أجلي بدلًا من أن أفعل ذلك بنفسي)، وبناءً عليه يكون حساب التكاليف والمنافع كالآتي: أخسر أنا ثلاثة سنتات، ولا يربح المجتمع أو يخسر شيئًا، غير أن المجتمع كله (بما فيه شخصي) قد ازداد فقرًا بقيمة الثلاثة سنتات، فما تأثير هذه النتيجة على الفعالية الاقتصادية؟ نقص.

بحسابات المصلحة الشخصية تكون خسارة الدولار أعلى تكلفةً من محاولة اللحاق به، أما إذا تركت الدولار يفلت من بين يدي، فإن خسارتي في هذه الحالة تعادلها مكاسب الآخرين، ولو أمسكت به، فإن خسارتي (على قلتها) لا يعادلها شيء، وهنا يجبرني منطق الفعالية الاقتصادية على إفلات الدولار.

ولكن دعني أفرق بين فرضين مختلفين؛ الأول هو أن الفعالية الاقتصادية واحدة من الأمور الهامة التي يجب وضعها في الاعتبار عند حسم القضايا المتعلقة «بالسياسة العامة»، والثاني هو أن الفعالية الاقتصادية واحدة من الأمور الهامة التي يجب وضعها في الاعتبار عند حسم القضايا المتعلقة «بالسلوك الشخصي»، ولا يدافع علماء الاقتصاد إلا عن الفرض الأول. إن علماء الاقتصاد — كأغلب الناس — يتحمسون في نقدهم للحكومات، ولكنهم يتحفظون في نقدهم بعضهم بعضًا.

إن معيار الفعالية يساوي بين الجميع، فالتكلفة هي في النهاية تكلفة بصرف النظر عمن يتحملها، وهذه من السمات المحببة في عالم السياسة العامة، ولكن في شئوننا الخاصة يبدو من الغريب أن نتصرف كما لو كانت اهتماماتنا الشخصية لا تزيد أهمية عن اهتمامات الغرباء.

إنني في بعض الأحيان أتصور أن مبدأ الفعالية يفشل تمامًا في إرشادي إلى أفضل أسلوب للتصرف، مثلما حدث في ذلك اليوم في نيو أورليانز، إلا أن هناك أوقاتًا أخرى أستفيد فيها منه بشدة. فعندما تصبح حديقة منزلي مهملة بشكل يزعج جيراني، عليّ أن أسأل نفسي: هل أنا ملزم أخلاقيًّا بالتصرف في هذا الأمر؟ وفي هذه الأثناء أفكر في تكلفة تشذيب الحديقة، وفي مدى استياء الجيران من شكلها الحالي. فإذا وجدت أن الأمر سيكلفني جهدًا قيمته ثلاثون دولارًا في مقابل تخفيف استياء الجيران الذي يساوي عشرين دولارًا فحسب، فإنني سأجلس في حديقتي مسترخيًا أتناول العصيروأتجاهل الأمر، أما إذا وجدت أن الجهد المبذول الذي تساوي قيمته ثلاثين دولارًا سوف يخفف عن الجيران استياء قيمته خمسون دولارًا، فسيكون من الحماقة البالغة أن أتكاسل عن تشذيب الحديقة.

هذه حسابات الفعالية، وهي تقودني إلى استنتاجات تبدو صحيحة، إلا أنني لا ألتزم بها دائمًا، فعندما اضطر إلى استخدام محرك احتراق داخلي أو عبوات أيروسول؛ فإنني بالتأكيد أراعي الأذى الذي سألحقه بالهواء الذي يتنفسه الجميع، ولكنني في نفس الوقت لا أعبأ كثيرًا بالأذى النفسي الذي قد يسببه تشغيل المحرك أو استخدام الأيروسول على بعض الأفراد الذين يتأذون معنويًّا من مجرد فكرة استخدامي لمحرك الاحتراق الداخلي أو عبوات الأيروسول، وأعتقد أن هذا التفريق يصعب تفسيره من الناحية الفلسفية، فإذا كان أسلوبي في القيادة يثير استياءك، فهذا معناه أنني قد جعلت العالم مكانًا أقل سعادةً، بصرف النظر عن سبب استيائك من أسلوبي في القيادة. أما منطق الفعالية المجرد فيقضي بأنني إذا كنت مستعدًّا للتخلي عن القيادة مقابل أن أتجنب إلحاق قدر من الأذى برئتيك قيمته عشرة دولارات، فعليّ أيضًا أن أكون مستعدًّا للتخلي عن القيادة في مقابل أن أجنبك قدرًا من الأذى المعنوي قيمته عشرة دولارات.

ومع أنني أعتبر فلسفتي الأخلاقية ناقصة، فإن مبدأ الفعالية له اعتبار كبير فيها، غير أن رحلتي الأخيرة إلى بوسطن زعزعت ثقتي في هذه الفلسفة بعض الشيء.

كانت دنفر هي محطة انطلاقي إلى بوسطن، وكانت تذاكر الذهاب والعودة لي ولزوجتي تتكلف أقل قليلًا من ألفين وخمسمائة دولار، عرضت بعض البدائل على الناشر الذي تحمل تكلفة رحلتنا بالطائرة ولكنه أصر على ذهابنا إلى بوسطن في جميع الأحوال، وأنا على يقين من أنني لو كنت مسافرًا على نفقتي الخاصة لألغيت الرحلة.

وقد قادني هذا الموقف إلى طرح هذه المعضلة الأخلاقية: لنفرض أن رحلة الذهاب من وإلى بوسطن تساوي في نظرك ثلاثمائة دولار، وتتكلف شركة الطيران مائتي دولار، ولكن شركة الطيران تتمتع بنوع من السلطة تؤهلها لاحتكار هذا الخط ولذا تقوم برفع سعر التذكرة إلى ألف دولار، فهل ستقوم بالرحلة في هذه الحالة؟

إذا كنت لا تهتم سوى بالفعالية فحسب، فعليك قطعًا أن تقوم بالرحلة، فإنك إذا قمت بالرحلة بذلك السعر للتذكرة، تكون قد خسرت سبعمائة دولار (هي الفارق بين قيمة التذكرة الفعلية والقيمة التي فرضتها عليك شركة الطيران)، وربح أصحاب الشركة ثمانمائة دولار (هي الفارق بين ثمن التذكرة الذي قاموا بتحصيله والتكلفة الفعلية للرحلة)، إذن فهناك صافي ربح قيمته مائة دولار، وبذلك يمكننا القول إن الرحلة «جيدة» قياسًا على معيار الفعالية.

ومع ذلك فإنني مازلت على يقين من أنني لن أشتري التذكرة بهذا السعر ولن أقلق نفسي كثيرًا من هذه الناحية، فمهما كان مقدار الربح الذي سيتحقق لأصحاب شركة الطيران، ومهما كان مقدار الخسارة التي ستلحق بي، فإنني واثق من أني لن أتزحزح عن موقفي قيد أنملة، فمع إيماني بأن مبدأ الفعالية يجب أن يكون المرشد الحقيقي للسياسات الحكومية والسلوكيات الفردية على السواء، فقد أصبحت أظن أننا في حاجة إلى معيار جديد أكثر دقة بحيث يبرز المفهوم الصحيح للنفع والضرر. وأظن أن هناك أوقاتًا تتطلب التصرف وفقًا لمبدأ الفعالية، وأوقاتًا لا داعي للتصرف فيها بمبدأ الفعالية، إلا أنني لم أتوصل بعد للقواعد التي أستطيع بها تحديد هذه الأوقات.

وقد استرجعت فعلًا ذلك الدولار الذي سقط مني في نيو أورليانز، ولم أفكر — ولو للحظة — في تأثير هذا التصرف على المستوى العام للأسعار،

وأستطيع القول إنني لا أشعر بذرة من الذنب، إلا أنني لست واثقًا من السبب وراء ذلك الشعور.

الفصل الثامن

# متى تكون الأسعار في مصلحة الجميع؟

## سميث في مقابل داروين

حضرت مؤخرًا حفلًا ألقى فيه أحد المثقفين — وهو أستاذ بارز في الفيزياء — حديثًا طويلًا، كان موضوع حديثه التشابه بين نظرية التطور لداروين Darwin، التي مفادها أن التطور البيولوجي للكائنات يحدث عن طريق السماح بالبقاء للأصلح فقط، وبين واحدة من نظريات السوق وهي نظرية «اليد الخفية» التي مفادها أن التطور الاقتصادي للكائنات يكون بالإبقاء على أكثر المنتِجين كفاءة فحسب.

أظن أنه لم يكن على دراية تامة بعلم الأحياء، وأنا على يقين أنه لم يكن يعلم الكثير في علم الاقتصاد، أما هذا التشابه الذي تحدث عنه، على الرغم من أنه شائع، فإنه غير صحيح على الإطلاق.

فليس في علم الأحياء مكافئ لنظرية اليد الخفية، ونظرية «البقاء للأصلح» فكرة مختلفة كليًّا، فنظرية التطور لا تقدم لنا أي شيء يعادل الفعالية الاقتصادية المدهشة الناتجة عن المنافسة في سوق التجارة.

لذكر طائر الفردوس ذيل أطول مما ينبغي، فقد ابتلاه التطور بذيل أطول كثيرًا من أن يحقق له أي فائدة، بل إنه يمثل عائقًا حقيقيًّا أمام حركته، ويستهلك الطائر كثيرًا من الموارد من أجل نمو هذا الذيل والمحافظة عليه،

مما يؤدي إلى زيادة متطلبات الطائر من الطعام، ويجعله في نفس الوقت أكثر عرضة لهجمات الطيور والحيوانات المفترسة.

كيف نجحت هذه الصفة الوراثية السلبية في البقاء خلال عملية «الانتخاب الطبيعي» natural selection؟ بل إن نظرية داروين تدعونا لطرح سؤال أكثر تعقيدًا وإرباكًا، هو: كيف يمكن أن تكون هذه الصفة السلبية نتيجة لعملية الانتخاب الطبيعي؟

الرائع أن علماء الأحياء يملكون الإجابة عن هذا السؤال، وهي أن الذكور من طائر الفردوس يتنافسون على الإناث، وتبحث الإناث عن ذكور قادرين على إنجاب صغار أصحاء، وكلما ازداد ذيل الطائر طولًا عن أقرانه، دل ذلك على قوته وتمتعه بالصحة الجيدة، وحصوله على غذاء جيد، وربما قدرته على البقاء والاستمرار مهما كانت العوائق، وتلك بالضبط هي الصفات التي تريدها الأنثى لصغارها، ولذلك فهي تبحث عن ذكر تستطيع أن تتعرف على هذه الصفات فيه، ومن هنا كان طول الذيل عند طائر الفردوس ميزة في عملية التكاثر، ولذا تبقى خلال عملية الانتخاب الطبيعي.

والآن دعنا نطلق لخيالنا العنان ونتخيل أن ذكور طائر الفردوس، الذين تقلقهم مسألة الفوز في مسابقة التزاوج، قد قرروا عقد مؤتمر سلام، ثم تقدمت الطيور ذات الذيول الهزيلة باقتراح جاد للقيام بعملية «استئصال ذيول» جماعية بحيث يوافق الجميع على الاستغناء فورًا وإلى الأبد عن الريش غير الضروري. ويبرزون في هذا الاقتراح ميزة تجنب خطر الثعالب، ولكنهم يتجاهلون احتمال إعادة توزيع الإناث.

الطائر الذي يحتل المنصة الآن واحد من ذوي الذيول رائعة الجمال (إذ احتاج إلى ثلاثة معاونين يحملون ذيله وهو يصعد إلى المنصة)، يرفض هذا الطائر الاقتراح السابق رفضًا قاطعًا دون أدنى تفكير، ولكنه في المقابل يطرح حلًّا وَسَطًا رائعًا، حيث اقترح أن تقوم جميع الطيور بقطع أنصاف ذيولها، وهو اقتراح يقبله الجميع، وستظل الذيول الأطول في الوقت الحالي هي الأطول بعد تنفيذ الاقتراح، وسيبقى أصحاب الذيول الأطول هم الأكثر جاذبية للإناث. وفي نفس الوقت سوف تستفيد كل الطيور من تقصير أطوال

ذيولها بأن يقل استهلاكها للطعام، وستتاح للجميع مقاومة هوائية أقل ومن ثَمَّ قدرة أفضل على الطيران، بالإضافة إلى تأمين أنفسهم ضد اقتناص الثعالب التي ستعجز الآن عن رؤيتهم.

أروع ما في هذا الاقتراح أنه لم يخدم مطالب نوع طيور الفردوس بوجه عام فحسب، بل إنه في الواقع أفاد كل طائر على حدة، صحيح أن الطيور ذات الذيول الهزيلة تفضل اقتراحها الأول على هذا الاقتراح، ولكن اقتراحهم الأول لم تتح له الفرصة على أية حال. إن الحل الوسط هو لعبة يفوز فيها جميع المشتركين، الاعتراض الوحيد قد يأتي من جهة الثعالب.

ولكن لسوء حظ طيور الفردوس، هذا الحل الوسط لا يمكن تطبيقه أبدًا؛ ففي أثناء المدة التي استغرقها عرض الاقتراح ومزاياه وموافقة الحضور عليه، بدأ بعض الذكور منعدمي الضمير (ومن من الذكور لا يتسم بانعدام الضمير في مثل هذه الأمور؟) في التآمر للهروب من «المقصلة» التي ستحرمهم جزءًا من ذيولهم الثمينة، وبالطبع فإن أي طائر يعرف بانتشار هذه الخدعة أو هذا الغش الجماعي، سيقوم بالحيلة ذاتها خوفًا من تفوق خصومه عليه، وحتى لو لم يسمع الطائر بالخدعة، فمازال هناك احتمال أن يغش على أمل أن يتفوق على أقرانه الأمناء.

قد يصف عالم الاقتصاد هذه النتيجة النهائية بأنها «غير فعالة» وذلك بسبب ضياع فرصة التغيير الذي يراه الجميع مرغوبًا. إن نتائج العمليات البيولوجية دائمًا غير فعالة، وذلك لسبب بسيط، هو عدم وجود أي سبب يمنعها من أن تكون كذلك، أما بالنسبة للعمليات الاقتصادية، فصحيح أنها قد تكون أحيانًا غير فعالة إلا أن الأغلب فيها أن تكون فعالة، ولكن تلك قصة أخرى.

إن أفضل الوسائل التي تساعدنا على تقدير القيمة الحقيقية لفعالية التنافس في عالم التجارة هي أن ننظر إلى بعض الأمثلة التي تنتهي إلى نتيجة غير فعالة، وإليك واحدًا من هذه الأمثلة: لنفترض افتراضًا تشاؤميًّا أن طلاب الجامعة لا يستفيدون شيئًا على الإطلاق من التعليم الجامعي، ومع ذلك يفضل أصحاب الأعمال توظيف خريجي الجامعات لأنهم يعتقدون أنهم

في المتوسط أكثر ذكاءً ممن لم يدرسوا بالجامعات. الحقيقة أن الالتحاق بالجامعة لم يجعل هؤلاء الطلاب أذكياء، لكن ذكاءهم الطبيعي هو الذي مكنهم من النجاح في الجامعة، ومع ذلك فإذا لم يجد أصحاب الأعمال وسيلة أخرى للتفريق بين الأذكياء ومتوسطي الذكاء، فسوف يكونون على استعداد لدفع رواتب أعلى لمن تمتعوا بدرجة أكبر من التعليم.

يشبه الطلاب في هذا المثال ذكور طائر الفردوس، وأصحاب الأعمال في موقف إناث طائر الفردوس، في حين يمثل التعليم الجامعي في هذا المثال الحصول على ذيل طويل، فهو أسلوب مكلف للحصول على شيء غير نافع يعبر مع ذلك عن مهاراتك أو صفاتك الشخصية. ولنفترض أن الطلاب أجمعوا على قضاء نصف مدة التعليم الحالية فحسب؛ بمعنى أنه بدلًا من الالتحاق بكلية لمدة أربع سنوات، يلتحق الطالب بمعهد لمدة سنتين، وبدلًا من الحصول على درجة دكتوراه في ثماني سنوات، يحصل الطالب على شهادة بكالوريوس في أربع سنوات فحسب. إذا وضعت هذه الخطة موضع التنفيذ، فسيظل تصنيف أصحاب الأعمال للطلاب كما هو، كما سيتمكن كل طالب من توفير نصف مصروفات تعليمه الجامعي (بالإضافة إلى دخوله سوق العمل مبكرًا). الخلاصة أن كل الطلاب ستتحقق لهم الاستفادة ولن يتعرض أحد منهم للخسارة.

لكن طلاب الجامعة — شأنهم شأن ذكور طائر الفردوس — مشهورون بالغش، وستنهار الاتفاقية عندما يقرر كل منهم انتهاك بنودها طمعًا في التفوق على أقرانه. النتيجة هي عودة غير فعالة إلى الوضع الراهن.

الأمثلة كثيرة سواء في مملكة الحيوان أو في حياة البشر، فمثلًا إذا فرضنا وجود قطيع من المواشي يرعى في منطقة محددة، فماذا سيحدث إذا اتفقوا جميعًا على تقليل كمية طعامهم هذا العام؟ سوف ينمو العشب من جديد بصورة أسرع وسوف يحصل الجميع على مزيد من الطعام في المستقبل. ربما تتفق جميع الأبقار والثيران في القطيع اتفاقًا تامًّا على أن هذه مبادلة رابحة، لكن الجميع يغش بعضهم بعضًا، فكل حيوان من القطيع يأكل أكثر قليلًا من حصته السنوية وهو مطمئن إلى أن حصته الإضافية البسيطة لن

يكون لها تأثير ملحوظ على محصول العام التالي. لكن القطيع كبير للأسف، والحصص الإضافية البسيطة التي يختلسونها تتجمع وتتراكم، وفي العام التالي، يتضور الجميع جوعًا.

ولا يعد السلوك العقلاني لقاحًا فعالًا ضد عدم الفعالية، ففي كلٍّ من الأمثلة السابقة، يتسم سلوك الفرد بالعقلانية؛ سواء ذكر طائر الفردوس الذي يترك ذيله ينمو، أو الطالب الذي مدّ مدة تعليمه الجامعي، أو حتى الأبقار والثيران التي تختلس قدرًا يسيرًا فوق حصتها من الطعام، فإذا لم تنفعنا العقلانية، فما الحل إذن؟ من المذهل أن هناك حلًّا، ففي ظل الظروف الاقتصادية التقليدية المعتادة، حيث يجري إنتاج السلع وتبادلها في الأسواق التنافسية الحرة بأسعار السوق، يؤدي النشاط الاقتصادي إلى نتائج فعالة، وهي الحقيقة التي يلمح علماء الاقتصاد إلى وجودها بالحديث عن مبدأ اليد الخفية.

في القرن الثامن عشر وصف آدم سميث الكيانات الاقتصادية «التي تسعى لتحقيق مصالحها الخاصة فحسب» ومع ذلك «تحركها يد خفية للوصول إلى نتيجة لم تكن على أية حال جزءًا مما خططت له تلك الكيانات»، هذه النتيجة تتمثل في الارتقاء بالمجتمع، وهو ما يطلق عليه علماء الاقتصاد الفعالية. وقد عانت استعارة اليد الخفية التي استخدمها سميث من عدد لا يحصى من التفسيرات الخاطئة، فقيل إن سميث كان يعبر عن شعور ديني؛ عن إيمانه بأن أفعالنا تخضع للعناية الإلهية، كما تردد كثيرًا — وحديثًا من صديقي أستاذ الفيزياء — أن سميث كان يقصد شيئًا على غرار الآتي: إن العقلانية الفردية، مصحوبة بالضغوط القاسية للانتخاب الطبيعي (في عالم التجارة كما في عالم الأحياء)، لا بد أن تخدم المصلحة العامة، وارتقاء النوع في نهاية الأمر.

ولكن إذا كان هذا بالفعل ما قصده سميث، فقد جانبه الصواب فيه، واسأل طيور الفردوس إن لم تصدق، إنما الفكرة التي أراد سميث طرحها هي أكثر دقة، وأكثر روعة إلى حد بعيد: إن العقلانية الفردية عندما تصاحبها المنافسة والأسعار، تؤدي إلى نتائج فعالة، ويقصد بنتائج فعالة أنها تستثمر

جميع الفرص المتاحة لتحسين ظروف الأفراد والارتقاء بهم. هذا التفسير منطقي للغاية إلا أنه لا بد من ملاحظة شيء مهم، هو أن العقلانية الفردية والمنافسة «لا بد» أن تصاحبهما الأسعار حتى يتسنى الوصول إلى هذه النتائج المرغوبة.

ليست نظرية اليد الخفية واضحة على الإطلاق، لكنها حقيقية، وفي الخمسينيات نجح عالما الاقتصاد جيرارد ديبرو Gerard Debreu وليونيل ماكينزي Lionel McKenzie، كل منهما على حدة، في تحويل نظرية اليد الخفية إلى صورة فرضية رياضية بحتة، ثم أثبتا بدقة صحة الفرضية، ويعد هذا الإنجاز الذي حققاه واحدًا من انتصارات الاقتصاد الحديث.

ومع هذه الصياغة الحديثة، اكتسبت نظرية اليد الخفية أيضًا اسمًا حديثًا، فقد صار اسمها الآن «النظرية الأساسية الأولى لاقتصاد الرفاهية»، ومفادها بإيجاز أن الأسواق التنافسية تقوم بتوزيع الموارد بصورة فعالة. وتوجد أيضًا «النظرية الأساسية الثانية لاقتصاد الرفاهية» وتتعرض لكثرة وتنوع أساليب توزيع الموارد بصورة فعالة، وتنص النظرية الثانية على الآتي: إنه بصرف النظر عن أسلوب التوزيع الفعال الذي ستختار التعامل به، فأفضل وسيلة لتحقيقه هي أن تقوم أولًا بإعادة توزيع الدخل بطريقة ملائمة، ثم دع السوق التنافسية تؤدي عملها دون قيود.

أهم سمة في صيغ هذه النظريات وبراهينها هي وجود أسعار السوق، فبدون الأسعار لا يوجد ما يدعونا لتوقع أية نتائج فعالة، ولا أجد مكافئًا للأسعار في موضوع أصل الأنواع، وأرى أن التشابه بين عملية التطور الحيوي واقتصاديات عالم التجارة ما هو إلا تشابه سطحي للغاية.

إنني لا آمل في تفسير كامل يوضح سبب اعتباري نظرية اليد الخفية بالضرورة نظرية سليمة، ومع ثقتي التامة في صحتها، ولكنني أستطيع استخدام بعض من سماتها لتوضيح الدور الحيوي للأسعار، ستكون الفقرات التالية معقدة بعض الشيء بالمقارنة ببقية هذا الفصل، ولكنني أظن أن القارئ يمكنه استيعابها بقليل من التركيز والانتباه، وستكون مكافأتك لمحة من واحدة من أعظم الإنجازات الفكرية للبشرية.

ولتتخيل معي أنك صرت قيصرًا للزراعة بأكملها في أمريكا، ثم قررت الدولة إنتاج ألف بوشل من القمح هذا العام، فمهمتك أن تضمن أن تتم عملية الإنتاج بأرخص وسيلة ممكنة.

وسوف ينصب اهتمامك على التكلفة الإجمالية لكل ما يزرع من قمح في أمريكا، ولكن لكي يتسنى لك الوصول إلى هدفك، فهناك مفهوم مختلف للتكلفة لا بد من وضعه في الاعتبار؛ وهو ما نطلق عليه «التكلفة الحدية» لإنتاج القمح في مزرعة ما.

والمقصود بالتكلفة الحدية هنا التكلفة الإضافية التي ستنشأ لو قام المزارع بزراعة بوشل إضافي من القمح، وهي تختلف عن متوسط التكلفة التي يتحملها المزارع عن البوشل الواحد، حيث إن التكلفة الحدية تختلف من بوشل إلى آخر. ولأن مساحة الأرض الزراعية التي يعمل عليها المزارع محدودة، فإن محاولة زراعة ٢ بوشل قد تزيد تكلفتها عن ضعف تكلفة زراعة بوشل واحد في قطعة الأرض نفسها، ولنفترض لمزيد من التوضيح أن زراعة بوشل واحد من القمح تكلف المزارع براون دولارًا واحدًا وزراعة ٢ بوشل تكلفه ثلاثة دولارات في حين أن تكلفة زراعة ٣ بوشل تبلغ سبعة دولارات، فإذا قام المزارع براون بزراعة بوشل واحد، فسوف تبلغ تكلفته دولارًا واحدًا بالإضافة إلى تكلفة حدية تساوي دولارين عن كل بوشل (وذلك لأنه بزراعة بوشل إضافي، ترتفع التكلفة من دولار واحد إلى ثلاثة دولارات؛ أي ترتفع بمقدار دولارين). أما إذا قام بزراعة ٢ بوشل، فسوف تصل التكلفة الحدية إلى أربعة دولارات (حيث إن زراعة بوشل إضافي ثالث سوف ترفع التكلفة من ثلاثة دولارات إلى سبعة دولارات).

والآن لنعد مرة أخرى إلى المشكلة التي تواجهك كقيصر للزراعة، ألا وهي إنتاج ألف بوشل من القمح بأرخص وسيلة ممكنة، فإذا افترضنا أن التكلفة الحدية تساوي أربعة دولارات عن البوشل الواحد بالنسبة للمزارع براون، وتسعة دولارات عن البوشل الواحد بالنسبة للمزارع سميث، فإليك هذا الاقتراح الذكي: عليك أولًا أن تطلب من سميث الاستغناء عن زراعة بوشل واحد (بحيث تنخفض التكلفة الواقعة عليه بمقدار تسعة دولارات)، وتطلب

من براون زراعة بوشل واحد إضافي (بحيث ترتفع تكلفته بمقدار أربعة دولارات)، أما باقي المزارعين فلن تختلف الكمية التي يزرعونها من القمح عن ذي قبل، إلا أن التكلفة الإجمالية الواقعة عليهم ستنخفض بمقدار خمسة دولارات.[1]

وبما أن إنتاج سميث من القمح قد انخفض، فسوف تنخفض تكلفته الحدية عن تسعة دولارات لكل بوشل؛ ربما تنخفض إلى سبعة دولارات عن البوشل الواحد. أما براون فقد زاد إنتاجه، ولذا ترتفع تكلفته الحدية بمقدار خمسة دولارات مثلًا عن البوشل الواحد. فإذا كررت الاقتراح الذكي الذي عرضناه منذ قليل، فستستطيع توفير دولارين إضافيين بأن تجعل سميث يستغني عن بوشل آخر وتجعل براون يقوم بزراعة بوشل إضافي.

نستطيع أن نستمر في تكرار هذه اللعبة حتى يتساوى المزارعان من حيث التكلفة الحدية للإنتاج، وعندئذ لن تستطيع تحقق مزيد من المكاسب بالطريقة نفسها. الخطوة التالية تتمثل في البحث عن زوج آخر من المزارعين تختلف التكلفة الحدية الواقعة على كلٍّ منهما وتطبيق الاقتراح السابق عليهما، فإذا أمكنك استغلال كل فرصة مشابهة بحيث تتساوى التكلفة الحدية الواقعة على المزارعين جميعًا، فعند هذه النقطة تكون التكلفة الإجمالية لإنتاج القمح قد بلغت أدناها.

هذه النقطة بالطبع جديرة بالتأكيد عليها: «إن الوصول إلى الفعالية في إنتاج القمح يتطلب أن يتحمل جميع المزارعين نفس القدر من التكلفة الحدية.»

والآن دعنا ننحِ قضية الفعالية جانبًا ونولِ اهتمامنا للاختيارات التي قد يُقدم أي مزارع عليها رغبةً منه في زيادة أرباحه إلى أقصى حد ممكن،

[1] قد يعترض أحد القراء — ممن استطاعوا متابعة الحسابات في هذا المثال بدقة — على افتراضي بأن التكاليف الواقعة على المزارع سميث سوف تنخفض بمقدار تسعة دولارات إذا استغنى عن زراعة بوشل واحد. والرد على هذا الاعتراض هو أنني افترضت أن التسعة دولارات هي تكلفة زراعة بوشل إضافي، وهذا لا يعني بالضرورة أن يكون البوشل الأخير، هذا باختصار، أما الإجابة الكاملة فتتطلب قدرًا من الحسابات المعقدة لا يحتملها النص. الفكرة الأساسية التي أردت توضيحها هي أن نستخدم وحدة قياس للقمح أصغر من البوشل، وذلك حتى تكون تكلفة إنتاج وحدة إضافية قريبة من تكلفة إنتاج الوحدة الأخيرة بحيث نستطيع اعتبارهما متساويتين.

فمثلًا في مزرعة جونز تبلغ التكلفة الحدية لإنتاج بوشل واحد دولارًا واحدًا، ودولارين لإنتاج ٢ بوشل، وثلاثة دولارات لإنتاج ٣ بوشل، وأربعة دولارات لإنتاج ٤ بوشل، والسعر الحالي للقمح ثلاثة دولارات للبوشل الواحد.

لا يملك المزارع جونز حاليًا إلا بوشل واحد فحسب من القمح في مزرعته، وهو يفكر في التوسع في عمله، ويخطر لجونز أنه إذا قام بزراعة بوشل ثاني فبإمكانه أن يبيعه بسعر ثلاثة دولارات ولن يتكلف سوى دولار واحد من التكلفة الحدية. تبدو الصفقة رابحة، فيقوم جونز بزراعة بوشل ثاني، هل يقوم بزراعة بوشل ثالث؟ إذا فعل ذلك فسيستطيع بيع البوشل الثالث بثلاثة دولارات ويتحمل تكلفة حدية مقدارها دولاران، وهي خطوة حكيمة. الآن صارت المزرعة تضم ٣ بوشل من القمح، فإذا فكر جونز في زراعة بوشل رابع، فسوف تكون تكلفته الحدية ثلاثة دولارات؛ أي نفس سعر البيع. وبذلك يتوقف جونز عن زراعة المزيد عندما يملك ٣ بوشل من القمح في مزرعته، ويواجه ثلاثة دولارات من التكلفة الحدية.

وعلى غرار المزارع جونز، يستمر باقي المزارعين في زراعة القمح حتى تصل تكلفتهم الحدية إلى ثلاثة دولارات للبوشل الواحد (وهو سعر القمح في السوق) ويتوقفون بعدها عن زراعة المزيد، وبالطبع تتفاوت المزارع في مساحاتها (ففي مزرعة سميث، لا تصل التكلفة الحدية إلى ثلاثة دولارات إلا بعد زراعة البوشل السابع، ولذلك يزرع سميث ٧ بوشل)، ولكن الثابت في كل المزارع هو أن التكلفة الحدية تساوي سعر السوق.

والآن نأتي لأهم نقطة في الحديث: فإن كل مزارع لا يسعى إلا إلى زيادة أرباحه إلى الحد الأقصى — أو كما قال آدم سميث يسعي لتحقيق مصالحه الخاصة فحسب — يستمر في الزراعة حتى تصل تكلفته الحدية إلى سعر السوق، ولأن كل المزارعين يبيعون بنفس سعر السوق (ثلاثة دولارات للبوشل)، فإنهم جميعًا يستمرون في الزراعة حتى يصلوا إلى نفس التكلفة الحدية، غير أن هذا بالضبط هو المطلوب لإنتاج القمح بأرخص تكلفة ممكنة، وهو أن تتساوى التكلفة الحدية في المزارع المختلفة.

دعني أؤكد على أن أحدًا من المزارعين لا يعبأ بمسألة تخفيض التكلفة الإجمالية لإنتاج القمح على الجميع إلى أدنى حد ممكن، فهي «نتيجة لم تكن بأي حال جزءًا مما خططوا له». ومع ذلك فإن هناك يدًا خفية هي التي أدت بهم إلى هذه النتيجة.

لاحظ الدور المحوري لسعر السوق الموحد الذي يبيع به جميع المزارعين، فكل مزارع في سعيه وراء مكسبه الشخصي يستمر في الزراعة حتى تتساوى تكلفته الحدية مع ذلك السعر الموحد، ولولا سعر السوق الموحد، لما انتهى المزارعون جميعًا إلى التكلفة الحدية ذاتها، ووصول الجميع إلى نفس التكلفة الحدية هو الضمان الوحيد لأن يجري إنتاج محصول القمح بأرخص تكلفة ممكنة على مستوى النظام الاقتصادي كله.

لكن الواقع أن أي نظام اقتصادي لا يمكن حصره في سوق القمح فحسب، والنشاط الاقتصادي يشمل ما هو أكثر بكثير من عملية الإنتاج، أما جوهر النظريات الأساسية لاقتصاد الرفاهية فهو ما يأتي: إنه حتى عندما نتناول نظامًا اقتصاديًّا كاملًا، بكل ما فيه من سلع وأنشطة متنوعة ومتعددة تتفاعل بعضها مع بعض بأساليب معقدة، فلا بد من وجود أسواق تنافسية وأسعار سوق لضمان النتائج الفعالة.[٢]

إن العالم يعج بالنتائج منعدمة الفعالية، وبالنسبة لغير المتخصص يبدو انعدام الفعالية هذا ناتجًا عن أحد أمرين: إما «المنافسة القوية» أو «جنون الأسواق»، ولكن نظرية «اليد الخفية» تخبرنا أننا إذا كنا نسعى لاكتشاف مصدر انعدام الفعالية في المجتمع، فعلينا أن نبحث عن الأسواق غير الموجودة، لا أن نوجه أصابع الاتهام إلى تلك الموجودة بالفعل. علينا أن نبحث عن السلع غير المسعّرة؛ أي السلع التي لا يملكها أحد.

خذ قضية التلوث مثلًا، لنفترض أن لدينا مصنعًا تنبعث منه الأدخنة الضارة، مما يقلق راحة السكان المجاورين، هذا الوضع قد يؤدي إلى انعدام

[٢] هناك شروط أخرى يجب توفرها أيضًا، على سبيل المثال، عندما تتفاوت المعلومات المتوفرة عند مجموعات مختلفة من الأفراد تفاوتًا كبيرًا، فقد تفشل نظرية «اليد الخفية». وهذا تحديدًا هو الخطأ الذي وقع في المثال الذي سبق ذكره عن طلاب الجامعة، الذين يعرفون عن قدراتهم الشخصية أكثر مما يعرفه أصحاب الأعمال.

الفعالية وقد لا يؤدي إليها. يحقق المصنع نفعًا للبعض (أصحاب المصنع، أو الأفراد الذين يبتاعون منتجاته، وربما آخرين ممن يتفاعلون مع المصنع بطريقة غير مباشرة)، ويلحق ضررًا بآخرين (هم السكان المجاورون). ونستطيع من حيث المبدأ استخدام المال معيارًا لقياس المكاسب والخسائر (فمثلًا نسأل السكان المجاورين للمصنع: «كم من الأموال قد تدفعون في مقابل التخلص من المصنع؟» أو «كم من الأموال ترغبون أن يدفعها المصنع لكم لكي تكفوا عن الشكوى؟») ربما يكون نفع المصنع في نهاية الأمر أكبر من ضرره، وفي هذه الحالة نستطيع القول إن وجود المصنع يحقق الفعالية على الرغم من التلوث، ولكن هذا الاحتمال يتساوى تمامًا مع الاحتمال المعاكس، وهو أن يكون ضرر المصنع أكبر من نفعه، وفي هذه الحالة يكون وجوده في هذا المكان لا يحقق الفعالية.

إذن فما المصدر الأساسي لانعدام الفعالية؟ هناك من يرى أنها نتيجة لانتشار رأسمالية السوق والسعي الأعمى وراء تحقيق المكاسب، لكن الواقع أنها نتيجة «لعدم انتشار» رأسمالية السواق، فلا يوجد سوق يبيع الهواء.

ولنفترض أن شخصًا ما يملك حق التصرف في الهواء الموجود حول المصنع، ويستطيع فرض تسعيرة على استغلال هذا الهواء، سوف يضطر المصنع للدفع مقابل الحق في تلويث الهواء، وسيضطر الأهالي للدفع أيضًا مقابل الحق في التنفس بحرية، ويشكل هذا رادعًا للمصنع يمنعه من الاستمرار في تلويث الهواء، وحتى إذا كان صاحب حق التصرف في الهواء هو مالك المصنع نفسه، فسوف يظل الرادع قائمًا؛ لأن تلويث الهواء معناه أن يفقد فرصة بيع الهواء النظيف للسكان المجاورين، وبصرف النظر عمن يملك حق التصرف في الهواء — سواء صاحب المصنع أو بعض السكان المجاورين أو مالك مجهول — فإن الأرجح أن يكف المصنع عن تلويث الهواء، بل إن من الواضح جدًّا أن المصنع سيستمر في بث تلك السموم فقط في حالة أن يكون هذا هو النتيجة الفعالة.

ليس الهدف من كل ما سبق الإشارة إلى سهولة تأسيس سوق للهواء، أو إلى أن هذا يعد أسلوبًا عمليًّا للتعامل مع مشكلة التلوث، إنما المقصود مما

سبق الإشارة إلى أن انعدام الفعالية ينشأ نتيجة لغياب الأسواق. فأينما وجدت نتائج غير فعالة، فمن المؤكد أن هناك سوقًا غائبة تتوارى وراء الأحداث (أو بمعنى أدق تحاول أن تتوارى ولكنها تفشل في ذلك).

يجري صيد الأفيال الأفريقية بمعدلات مرتفعة جدًّا من أجل الحصول على العاج، وربما تكون هذه الحيوانات الرائعة في طريقها إلى الانقراض، وفي حين أن حل هذه المشكلة قد لا يكون بسيطًا، فإن السبب فيها أمر بسيط جدًّا، وهو أن الأفيال لا يملكها أحد، فلو أن لها مالكًا فإنه بطبيعة الحال سوف يسعى إلى تأمين تجارته بالإبقاء على أكبر عدد من الأفيال حيًّا. إن الطلب على اللحوم أعلى بكثير من الطلب على العاج، لكن الماشية لا يهددها الانقراض، والسر وراء هذا الاختلاف هو أن الماشية لها من يملكها.

وبالمثل تملك شركات الورق أكثر من حافز قوي يدفعها إلى إعادة تشجيرالغابات التي تملكها مع أن هذه الغابات لا تواجه خطر الفناء، ويؤيد نشطاء حماية البيئة إعادة تصنيع الورق للتقليل من معدل قطع الأشجار، ولكن الغريب أن الشركات تستجيب لنقص الطلب على الأشجار بالإبقاء على مساحات أصغر من الغابات، وتشير الشواهد إلى أن إعادة التصنيع تؤدي إلى تراجع عدد الأشجار في العالم.

حديثًا سمعت روي رومر Roy Romer حاكم ولاية كولورادو (ووالد واحد من أبرز علماء الاقتصاد) يتحدث بأسلوب فكاهي عن أجهزة نفخ أوراق الشجر، فقال إنه لاحظ في أحد أيام الخريف حين كان يتجول سيرًا على الأقدام أن كل صاحب بيت في دنفر يقوم بنفخ أوراق الأشجار من فنائه إلى فناء جاره، واستنتج رومر أن السبب في هذا هو وجود أسواق «أكثر من اللازم»، فالأفضل للجميع أن يمتنع كل الناس عن شراء تلك الأجهزة. ولو أنه سأل ابنه عن رأيه في هذا الأمر، لربما أخبره أن هناك أيضًا «قلة في الأسواق»، فلو أن هناك وسيلة تفرض بها رسومًا على جارك نظير استغلاله لفناء دارك وكأنه سلة مهملات، لاختفت المشكلة من الوجود.

غير أن حاكم الولاية كان له رأي آخر، وهو أن غياب سوقين قد يكون أفضل من غياب واحد، ونحن نعلم من نظريات آدم سميث أن من الأفضل

وجود أسواق لكل شيء. ولأنه في الواقع يستحيل وجود سوق «للأفنية التي تستخدم كسلال مهملات»، إذن فمن الأفضل إلغاء أسواق أجهزة نفخ أوراق الشجر أيضًا.

لكنني من ناحية أخرى لست مقتنعًا بذلك التصوير الذي ساقه حاكم الولاية، ففي الحي الذي أعيش فيه، لا تستطيع أن تنفخ الأوراق إلى فناء جارك، وإن فعلت فلا تنتظر بعدها أن يقدم لك أية خدمات مثل تلقي البريد الخاص بك عندما لا تكون متواجدًا في بيتك مثلًا. إن هذا في الواقع يشبه السوق إلى حد ما، وكأن توتر العلاقات هو الثمن الذي تدفعه مقابل خرقك لقوانين الحي العرفية. إن الأسواق تظهر، حتى دون وجود أي تنظيم رسمي لها، وذلك بالتحديد لأنها أدوات قوية لتوفير الرفاهية للجميع.

نحن اليوم ملتزمون في كل مكان باحترام التوازن البيئي الدقيق للطبيعة، الذي صمم كل مخلوق فيه تصميمًا بديعًا يتناسب مع دوره في منظومة الطبيعة، والذي يتفاعل كل جزء فيه بدقة هائلة مع بقية الأجزاء. فلنعرب أيضًا عن احترامنا للتنظيم الدقيق في عالم التجارة الذي لا يقل دقة عن عالم الطبيعة، بل إنه عادةً ما يحقق إنجازات فذة تعجز الطبيعة عن الإتيان بمثلها.

الفصل التاسع

# الطب والحلوى، القطارات والشرر

## عندما يكون الاقتصاد هو الحكم

كان بريدجمان Bridgmen يصنع الحلوى في مطبخ منزله بلندن، وكان على وفاق مع جيرانه بما فيهم الطبيب ستيرجز Sturges الذي كان يسكن في أحد المنازل المجاورة حيث يزاول مهنته أيضًا.

وفي عام ١٨٧٩ أنشأ الطبيب ستيرجز حجرة كشف إضافية في حديقة منزله بجوار مطبخ بريدجمان، وبعد إنشاء الحجرة اكتشف سترجز أن الماكينات التي يستخدمها بريدجمان لصناعة الحلوى تسبب إزعاجًا شديدًا يجعل استخدام حجرة الكشف متعذرًا، غير أنه لم يكتشف هذا الأمر إلا بعد الانتهاء من بناء الحجرة، فرفع سترجز دعوى قضائية ضد بريدجمان في محاولة لإغلاق مشروعه.

رأى القضاة الذين استمعوا إلى الدعوى أن الأمر يتضمن ما هو أخطر بكثير من مجرد إصدار قرار يتعلق بمصير عمل كل من بريدجمان وسترجز وثرواتهما، لقد رأوا أنهم بصدد إصدار قرار يتضمن نوعًا من المفاضلة بين صناعة الحلوى وتقديم الخدمات الطبية، فإذا استجابوا لطلب الطبيب بإغلاق مصنع الحلوى، فسوف يتمكن من علاج عدد أكبر من المرضى علاجًا أكثر فعالية، غير أن الجانب السلبي في هذا القرار هو اختفاء الحلوى التي يصنعها بريدجمان من السوق، أما إذا صدر الحكم في مصلحة بريدجمان،

فسوف تستمر الحلوى التي يصنعها في الأسواق وتختفي الخدمات الطبية التي يقدمها سترجز.

حكم القضاة في مصلحة سترجز، ومنحوه حقًّا غير مشروط في مطالبة بريدجمان بالتوقف عن استخدام ماكيناته، وأشارالقضاة في تبريرهم لهذا الحكم إشارة واضحة إلى آثاره الإيجابية على إنتاج السلع والخدمات المختلفة، ولكن القضاة جانبهم الصواب في ذلك؛ فعلى الرغم مما توهموه بخصوص تأثير قرارهم الإيجابي على السلع والخدمات، فقد كانوا في واقع الأمر عاجزين تمامًا عن إحداث أي تغيير سواء في إنتاج الحلوى أو الخدمات الطبية.

ولنضرب مثالًا بسيطًا لتوضيح الفكرة، لنفترض أن بريدجمان يكسب مائة دولار أسبوعيًّا من تجارة الحلوى، في حين يجني سترجز مائتي دولار أسبوعيًّا من تشغيل غرفة الكشف الخاصة به، فإذا حكمت المحكمة في مصلحة سترجز، فهذا معناه إنهاء عمل بريدجمان، ومن ثم يحصل الحي على المزيد من الخدمات الطبية في مقابل كمية أقل من الحلوى.

ولكن من ناحية أخرى، قد يأتي الحكم في مصلحة بريدجمان بحيث يصبح من حقه إحداث ما يشاء من إزعاج، ولكن الأمر لا ينتهي عند هذا الحد؛ فبعد خسارة سترجز للقضية يقدم لبريدجمان عرضًا: «سأمنحك ١٥٠ دولارًا أسبوعيًّا إذا توقفت عن استخدام آلاتك.» هذا العرض يمنح بريدجمان خمسين دولارًا في الأسبوع أكثر من دخله المعتاد في حين يصير صافي الدخل الأسبوعي لسترجز خمسين دولارًا أسبوعيًّا، وهي بالطبع أقل بكثير مما كان يجنيه قبل ذلك (أي المائتي دولار)، ولكنها بالتأكيد أفضل من لا شيء في حالة توقف غرفة الكشف عن العمل، وفي هذه الحالة يحقق كلا الطرفين استفادة، حيث تنجح الصفقة التي عرضها سترجز ويغلق بريدجمان مصنعه، ومن ثَم يحصل الحي على المزيد من الخدمات الطبية في مقابل كمية أقل من الحلوى.

ما أود الإشارة إليه هنا هو أن بريدجمان أغلق مشروعه الصغير بصرف النظر عن الحكم الذي أصدره القضاة؛ أي أن هذا الحكم لم يكن له أدنى تأثير على القضية.

إليك مثالًا آخر في نفس بساطة المثال السابق، لنفترض أن بريدجمان يجني مائتي دولار أسبوعيًّا من تجارة الحلوى، في حين يستطيع سترجز أن يجني مائة دولار أسبوعيًّا من تشغيل غرفة الكشف، فإذا حكم القضاة في مصلحة بريدجمان فسوف يستمر في صناعة الحلوى بينما لا يمارس سترجز عمله.

أما إذا حدث العكس وحكم القضاة في مصلحة سترجز بحيث صار في إمكانه إغلاق مصنع الحلوى الصغير، ففي هذه الحالة نجد العرض يأتي من جانب بريدجمان: «سأمنحك مائة وخمسين دولارًا أسبوعيًّا إذا تركتني أستمر في عملي»، هذا العرض معناه حصول سترجز على خمسين دولارًا أكثر مما كان يجنيه من عمله، ويحقق بريدجمان أيضًا صافي دخل معقول، وبذلك فالعرض يحقق الاستفادة للطرفين، وبعد نجاح الصفقة، يستمر بريدجمان في صناعة الحلوى في حين لا يمارس سترجز عمله.

هذا المثال لا يختلف كثيرًا عن المثال السابق؛ فقرار المحكمة أيضًا لم يؤثر على الإطلاق سواء على تشغيل سترجز لغرفة الكشف أو على تشغيل بريدجمان لماكينات صناعة الحلوى. ويميل علماء الاقتصاد إلى تلخيص هذا الموقف في مقولة إن حكم المحكمة «لا يؤثر على الإطلاق».

وقد يختلف كل من بريدجمان وسترجز مع المقولة السابقة لأن قرار المحكمة يمثل بالنسبة لهما أهمية كبيرة، فالحكم الذي أصدرته المحكمة في مصلحة سترجز في المثال الأول أدى إلى استمراره في العمل في غرفة الكشف وتجاهل وجود بريدجمان تمامًا، في حين أن الحكم في مصلحة بريدجمان (في المثال الأول أيضًا) قد أدى في نهاية الأمر إلى استمرار سترجز في العمل أيضًا ولكن هذه المرة مقابل دفع مبلغ مائة وخمسين دولارًا أسبوعيًّا لبريدجمان. أما في المثال الثاني فالحكم ضد سترجز أدى إلى إغلاقه لغرفة الكشف وهو حانق على بريدجمان وما يسببه من إزعاج، في حين أن الحكم في مصلحة سترجز قد أدى أيضًا إلى إغلاقه للغرفة وهو سعيد بالمبلغ الأسبوعي الذي يحصلّه من جاره.

ولو توخينا مزيدًا من الدقة، لقلنا إن حكم القضاة «يؤثر» على كلٍّ من بريدجمان وسترجز، ولكنه لا يؤثر على أي شخص آخر، فالحكم لا يؤثر مطلقًا على توزيع الموارد؛ بمعنى أنه لا يؤثر على المنتج ولا على وسائل الإنتاج. واهتمام علماء الاقتصاد بتوزيع الموارد يفوق كثيرًا اهتمامهم بانتقال الدخول بين الأفراد، وهذا ما تعكسه مقولتهم إن آراء القضاة لا تؤثر، والتي تكشف بوضوح عن أولوياتهم.

إن النزاع الدائر بين كلٍّ من بريدجمان وسترجز هو نزاع من أجل السيطرة على مورد معين، والمورد محل النزاع هو الجو المحيط بغرفة كشف سترجز، حيث يريده سترجز جوًّا هادئًا يساعده على التركيز في العمل، ويريده بريدجمان مكانًا يتخلص فيه من الضوضاء، ومن الممكن أن تمنح المحكمة حق السيطرة على المورد لأيٍّ من الطرفين، وتستطيع حماية هذه المنحة بأكثر من وسيلة؛ فقد تصدر أمرًا قضائيًّا يعطي سترجز حقًّا حصريًّا في التحكم في الجو المحيط بالمنزل، وفي هذه الحالة تحمي المحكمة سترجز بإعطائه «حق الملكية»، وقد تطالب بريدجمان بدلًا من ذلك بتعويض سترجز عمّا سببه له من إزعاج أثر على أدائه الطبي، وفي هذه الحالة تحمي المحكمة بريدجمان عن طريق «المسئولية القانونية»، كلتا الوسيلتين السابقتين تصبان في مصلحة سترجز، وهناك وسائل مشابهة لو أرادت المحكمة حماية حقوق بريدجمان.

ولكن بصرف النظر عن الشخص الذي حصل على حق السيطرة على المورد، وبصرف النظر عن الوسيلة التي تكفل حماية هذا الحق، فسوف يجد ذلك الشخص أن عليه من أجل مصلحته الخاصة أن يوجه المورد إلى أكثر الاستخدامات إدرارًا للربح، سواء قام هو بهذا الاستخدام أو جاره، ولأن المحكمة لا تستطيع التأثير في ربحية أيٍّ من المشروعين، فهي لا تستطيع التحكم في كيفية استغلال المورد.

جاءت هذه الملاحظة المذهلة عن عجز القضاة على لسان البروفيسور رونالد كوز Ronald Coase، أستاذ الاقتصاد بجامعة شيكاغو، عام ١٩٦١، ومع وضوح معنى الملاحظة وفحواها، فقد بدت كأنها كشف لعلماء الاقتصاد

ورجال القانون وباحثيه. وقد شهدت مولد تخصص أكاديمي جديد، ألا وهو التحليل الاقتصادي للقانون.

وتكريمًا للبروفيسور رونالد كوز، سميت الملاحظة باسمه حيث صارت تعرف بنظرية كوز Coase Theorm، وتنطبق النظرية فعليًّا عندما يتمكن طرفا النزاع من التفاوض، وعقد الصفقات والتأكد من إمكانية تنفيذ هذه الصفقات، وتقضي نظرية كوز في هذه الحالات بألا يكون لتوزيع حقوق الملكية، أو الحكم على أحد الطرفين بالمسئولية، أو أي توزيع لحقوق التصرف بوجه عام (وهي صيغة أخرى تضم كلًّا من حقوق الملكية والمسئولية القانونية)؛ أي أثر في التوزيع النهائي للموارد؛ فقرارات القضاة لا تأثير لها.

غير أنه من السهل أيضًا تخيل بعض الظروف التي يستحيل في ظلها تحقيق نظرية كوز، ومنها فشل المفاوضات أو صعوبتها الشديدة نظرًا لما تتطلبه من تكاليف مرتفعة، وقد يحدث هذا عندما يكون عدد الأطراف المتنازعة كبيرًا.

فمثلًا قد تمتد خطوط السكك الحديدية في بعض الأحيان عبر الحقول، ونتيجة احتكاك القطارات بالقضبان، تصدر أحيانًا بعض الشرر الذي قد يتسبب في اشتعال المحاصيل الزراعية المجاورة لها، ويلحق الضرر بالمزارعين الذين يطالبون بالتعويض من هيئة السكك الحديدية، فما الآثار المترتبة على الحكم في مصلحة المزارعين أو ضدهم؟ وكيف يمكن أن يؤثر اختلاف الحكم على عدد القطارات المارة من هذا الطريق، وعلى كمية المحاصيل التي تصل إلى السوق، ووسائل إنتاج هذه المحاصيل؟

تجيب نظرية كوازي عن تلك الأسئلة بأنه في حالة إلحاق الضرر بمزارع واحد فحسب، فإن الآثار المترتبة على الحكم لمصلحة المزارع أو ضده هي «لا شيء»، ولن يحدث أدنى تأثير سواء على عدد القطارات المارة أو على كمية المحصول، وذلك كما حدث في النزاع بين بريدجمان وسترجز، فقرار المحكمة هو الخطوة الأولى في عملية اتخاذ القرار وليس الخطوة الأخيرة، فإذا حكمت المحكمة في مصلحة المزارع ومنعت مرور القطارات عبر الحقل، فسيظل بوسع هيئة السكك الحديدية شراء «حقها في المرور»، وإذا حكمت المحكمة بجواز

مرور القطارات ولكن بشرط دفع التعويض المناسب للمزارع، فأمام إدارة السكك الحديدية أحد الحلول الآتية: إما أن تتوقف قطاراتها عن المرور من هذا الطريق، أو تمر منه ولكن بأعداد أقل، أو تقوم بتركيب معدات تساعد على التحكم في الشرر الناتج عن الاحتكاك، أو تنفذ حكم المحكمة وتعوض المزارع عما لحقه من ضرر، أو تعرض عليه أتعابًا شاملة كل المصاريف مقابل أن ينقل محاصيله إلى منطقة أخرى لتجنب إصابتها بأي ضرر. أما إذا حكمت المحكمة بعدم امتلاك المزارع لأي حق قانوني، فبإمكانه أن يعرض على هيئة السكك الحديدية مبلغًا مقابل توقف قطاراتها عن المرور، أو تقليل عدد القطارات، أو مقابل تركيب معدات التحكم في الشرر، أو أن يخضع لحكم المحكمة ويتحمل ما لحقه من أذى، أو أن ينقل المحاصيل إلى منطقة أخرى. وتشير نظرية كوز إلى أن الإجراء الذي سيتخذ سواء بعد الحكم لمصلحة المزارع أو لمصلحة السكك الحديدية لن يختلف في شيء، فالأمر الوحيد الذي يؤثر فيه قرار المحكمة حقًّا هو أي الطرفين يدفع المال وأيهما يتلقاه.

لكن الموقف يزداد تعقيدًا إذا كان عدد المزارعين المتضررين كبيرًا، فإن أية محاولة لإجراء مفاوضات بين مائة فرد مثلًا تؤدي إلى مشكلات واضحة في التنفيذ، كما نفاجأ بظهور المزيد من الصعوبات الدقيقة. وحتى إذا أمكن التوصل إلى اتفاق يرضي جميع الأطراف، فمن الممكن أن يهدد أحد المزارعين إلى التهديد بالانسحاب من الاتفاق إذا لم يحصل على حصة من مكاسب الجميع، فإذا اتبع عدد من المزارعين ذلك الأسلوب، فسيصل الاتفاق إلى طريق مسدود.

إذن ففي هذه الحالة يكون قرار المحكمة مؤثرًا حقًّا، فالأمر القضائي الذي تصدره المحكمة في هذه الحالة لا يمكن بأي حال نقضه بأية مفاوضات لاحقة، فإذا حكمت المحكمة بتحمل هيئة السكك الحديدية للأضرار التي أصابت المحاصيل، فقد تلجأ إلى تقليل عدد القطارات المارة من الطريق أو تركيب معدات التحكم في الشرر، ولكنها لن تتمكن أبدًا من التوصل إلى اتفاق مع كل المزارعين المتضررين لإقناعهم بنقل محاصيلهم إلى منطقة أخرى،

أما إذا حكمت المحكمة بعدم تحميل هيئة السكك الحديدية أية مسئولية، فقد يقرر المزارعون نقل محاصيلهم، ولكنهم لن يستطيعوا إقناع الجميع بالاشتراك في تحمل تكاليف شراء معدات التحكم في الشرر.

وقد أولى البروفيسور كوز هذا المثال اهتمامه وأخذه بشيء من التفصيل، فتساءل: «ماذا لو رغبت المحكمة في تشجيع توزيع الموارد التي تعد فعالة اقتصاديًّا، فما الحكم الذي يحقق هذه النتيجة؟»

إذا وجهت هذا السؤال إلى علماء الاقتصاد قبل عام ١٩٦١، لأتاك ردهم بالإجماع أن الحكم المناسب هو تحميل هيئة السكك الحديدية المسئولية، السبب في ذلك أن قطارات السكك الحديدية تحدث شررًا أثناء مرورها من الطريق، ولأن هذا الشرر يلحق الضرر بالمحاصيل الزراعية، إذن فلا بد من إلزام الهيئة بتحمل تكاليف هذا الضرر إذا أصرت على مرور قطاراتها من هذا الطريق. بمعنى أنه إذا كان عبور القطارات من هذا الطريق يدرُّ على هيئة السكك الحديدية ربحًا قدره مائة دولار، ويلحق ضررًا بالمحاصيل قدره مائتا دولار، إذن فمرور القطارات في هذه الحالة هو عمل يخلو من الفعالية الاقتصادية. فكيف نقنع هيئة السكك الحديدية بمنع قطاراتها من عبور الطريق؟ الإجابة ببساطة هي أن نجعلها تتحمل تكلفة المائتي دولار.

وقد حلل البروفيسور كوز رد علماء الاقتصاد السابق وأعلن عدم صحته، ويكمن الخطأ فيه بالتحديد عند مقولة إن «الشرر الذي تحدثه القطارات يلحق الضرر بالمحاصيل الزراعية»، فالواقع أن ما يسبب الضرر هو تصادف وجود الشرر والمحاصيل الزراعية في مكان واحد في نفس الوقت. وبناءً على هذه الفكرة، لا يبدو قولنا «إن الشرر هو سبب الضرر» أكثر منطقية من قولنا «إن المحاصيل هي سبب الضرر»، فإذا أزلنا أحدهما من الصورة، فسوف تختفي المشكلة من الوجود.

ولنعد مرة أخرى إلى موضوع القطار الذي يحقق ربحًا لهيئة السكك الحديدية مقداره مائة دولار، ويحدث في نفس الوقت شررًا يتسبب في خسارة

قدرها مائتا دولار. لنفترض أن المزارعين بوسعهم نقل محاصيلهم إلى موقع آخر، أو إخلاء مساحة من الأرض بحيث تمنع انتشار الحريق في باقي الحقل مقابل تكلفة لا تتعدى عشرة دولارات، فإذا حكمت المحكمة بتحميل هيئة السكك الحديدية المسئولية وإلزامها بتعويض الضرر، فقطعًا سيختار المزارعون عدم اتخاذ أية إجراءات وقائية لأنهم سيحصلون على تعويض شامل من هيئة السكك الحديدية، فتجد هيئة السكك الحديدية أن القطار غير مربح، وتوقف هذا الخط. النتيجة أن مالك هيئة السكك الحديدية — والعالم بأكمله — صار أكثر فقرًا بمقدار مائة دولار.

ولكن إذا لم تحكم المحكمة بتحميل هيئة السكك الحديدية مسئولية دفع تعويض للمزارعين، فسوف ننتهي إلى نتائج مختلفة كليًّا، فسوف تستمر القطارات في المرور من هذا الطريق، أما المزارعون الذين لم يعد لهم سبيل آخر فسوف يتخذون الوسائل التي تبلغ تكلفتها عشرة دولارات لحماية محاصيلهم، وسوف يصير المزارعون — والعالم بأكمله — أكثر فقرًا بمقدار عشرة دولارات فحسب.

في هذه الحالة لن تتحقق هذه النتيجة ذات الفعالية الاقتصادية — التي تتمثل في خسارة عشرة دولارات بدلًا من مائة دولار — إلا في حالة إعفاء هيئة السكك الحديدية من المسئولية، ومن الممكن أيضًا أن أعكس الأرقام بحيث أصنع مثالًا لا تتحقق فيه النتائج الفعالة إلا في حالة تحميل إدارة السكك الحديدية مسئولية دفع التعويضات.

الآن نأتي إلى الوجه الآخر لنظرية كوز، فعندما تمنع بعض الظروف المفاوضات، تصبح حقوق التصرف — من مسئولية قانونية، وحقوق ملكية وغير ذلك — ذات تأثير قوي، بالإضافة إلى ذلك، سوف تفقد الوصفة التقليدية للفعالية التي يتبناها علم الاقتصاد — وهي أن يتحمل كل فرد المسئولية كاملة عن أية تكاليف يسببها للآخرين — قيمتها تمامًا، أما سبب فقدها لقيمتها فهو أن التكاليف التي نتحدث عنها هنا ناتجة عن الصراع بين نشاطين مختلفين، وليست ناتجة عن كل نشاط على حدة، إن الوصفة التقليدية للفعالية الاقتصادية تعمينا عن رؤية حقيقة واضحة هي أن الحل الفعال

قد يكون في حوزة أيٍّ من طرفي الصراع، وأنه في حالة إصدار حكم خاطئ بتحميل المسئولية لأيٍّ منهما، من الممكن أن نفقد الحافز على تنفيذ ذلك الحل الفعال.

تتسبب بعض المصانع في تلويث الهواء، وتؤثر سلبًا على صحة سكان المنطقة وتعكر صفو حياتهم، ترى هل من الحكمة أن نشجع السكان على رفع دعوى للمطالبة بتعويضهم عن هذه الأضرار؟ إذا أجبنا بلا نكون بذلك قد قضينا على الحافز الذي ربما يدفع المصنع إلى استخدام وقود أنقى، أو تركيب معدات للتحكم في نسبة التلوث، أو الإقلال من السموم المنبعثة منه، أو الانتقال إلى مكان آخر. أما إذا أجبنا بنعم نكون قد قضينا على الحافز الذي سيدفع السكان لاتخاذ بعض الإجراءات الوقائية مثل استخدام أنواع من الطلاء المقاوم للتلوث، أو الانتقال للعيش في حي آخر، وقد يكون أي حل من الحلول السابقة هو أكثر الحلول فعالية، وبالطبع فإن النظرية الاقتصادية تعجز عن تحديد أقل الحلول تكلفة في الحلول السابقة.[١] وفي هذه الحالة فإن قرار المحكمة «يؤثر»، والقرار الفعال لا يمكن التنبؤ به لأنه يرتبط بالتفاصيل المتعلقة بهذا الموقف دون غيره.

فكيف يمكن أن تتصرف المحكمة؟ إن إجابة هذا السؤال تعتمد اعتمادًا كبيرًا على الهدف الذي يسعى القضاة لتحقيقه، فإذا كان هدفهم الرئيسي ليس الفعالية الاقتصادية وإنما العدالة أو الإنصاف أو تفعيل أحد المعايير القانونية، فلن يكون للتحليل الاقتصادي إسهام فعلي في حل القضية. أما إذا كان هدف القضاة هو تحقيق الفعالية الاقتصادية، فسوف تفيد القضية كثيرًا من تحليلات البروفيسور كوز وما انبثق عنها من معلومات. إن القضاة دائمًا ما يظهرون اهتمامًا واضحًا بالآثار الاقتصادية المترتبة على قراراتهم، ويرى علماء الاقتصاد أن لهذا الاهتمام دور كبير في تطور القانون العام،

[١] بالنسبة لتكلفة انتقال السكان إلى حي آخر، يجب عدم قصرها على الناحية المادية فحسب؛ فمن المعروف أن هناك نوعًا من التعلق ينشأ بين المرء وبين الحي الذي اعتاد السكن فيه، واضطراره إلى الانتقال إلى حي آخر لا بد من اعتباره جزءًا من تكلفة الانتقال. وقبل أن نعقد أية مقارنات، علينا أن نحول التكاليف كلها إلى وحدات نقدية، وعملًا بهذا المبدأ علينا أن نسأل كل فرد عن التعويض الكافي الذي يتطلبه الأمر لكي ينتقل من الحي طواعيةً. وسوف تكون إجابته عن هذا السؤال هي التكلفة الحقيقية للانتقال.

وسوف أتخيل قاضيًا يهتم بهذا الأمر، فما النصيحة التي نستطيع أن نوجهها إليه؟

أولًا: بإمكاننا أن نمنحه ملاحظة بسيطة تطمئنه، ألا وهي أنه إذا كان ينظر واحدة من القضايا التي يستطيع الخصمان فيها التفاوض والتوصل إلى اتفاق يرضي كلًا منهما وتنفيذه، فلن يكون لقراره أي تأثير على الإطلاق ومن ثم فلا يخشى الوقوع في اختيار خاطئ، فالمفاوضات التي تتبع صدور قرار المحكمة تؤدي إلى توزيع فعال للموارد لا يعتمد بأي حال على قرار المحكمة.

ثانيًّا: نلفت انتباهه إلى ملاحظة أخرى ولكن هذه المرة للاحتراز، وهي ألا يحاول إصدار حكم يعتمد على تحديد الطرف المخطئ، فحتى إذا تصور أن بإمكانه التوصل إلى حكم منطقي بهذه الطريقة، فلا يوجد ما يدفعه للاعتقاد أنها ستؤدي أيضًا إلى قرار فعال، إنما الصواب أن الذي يتحمل تكاليف الأضرار هو الطرف الذي يستطيع تجنب حدوثها بوسائل أقل تكلفة، وليس ضروريًّا أبدًا أن يتحملها الطرف الذي نعتبره مذنبًا وفقًا لقواعد منطق سقيم.

أما الملاحظة الثالثة فالغرض منها مواساة القاضي الذي سيعجز غالبًا عن معرفة الطرف الذي يستطيع تجنب الضرر بوسيلة أرخص، ولنفترض أن القاضي أعلن في المحكمة أن إدارة السكك الحديدية سوف تتحمل مسئولية دفع تكاليف الأضرار الناتجة عن تطاير الشرر إلا إذا كان بإمكان المزارعين منع هذا الضرر بوسيلة أقل تكلفة، فهل يُعقل أن يصرح المزارعون بقدرتهم على ذلك؟ قطعًا لن يفعلوا، فإذا لم يكن القاضي خبيرًا في شئون الزراعة والسكك الحديدية على السواء، فلن يتمكن من معرفة الطرف الذي يستحق إلقاء مسئولية التكاليف عليه.

ورابعًا: نقدم للقاضي اقتراحًا مفاده أن يحاول تسهيل عملية التفاوض بين طرفي النزاع، فإذا تمكنا من التفاوض، نعود مرة أخرى إلى الملاحظة الأولى التي يستحيل أن يصدر فيها حكمًا خاطئًا.

ولكن دعني أستفِضْ قليلًا في شرح اقتراحي بأن أجسده في صورة مثال، وأحب أن أنوه أن المثال الآتي لا يضع في الاعتبار كل التفاصيل الدقيقة التي قد تكون ذات أهمية في واقع الحياة، وإنما يسعى في الأساس إلى توضيح نقطة بعينها ولذلك فهو مجرد من التفاصيل.

يتعرض العمال في مناجم الفحم للكثير من إصابات العمل، ومن الممكن الإقلال من عدد الإصابات وشدتها إذا قام أصحاب المنجم بتركيب معدات وقائية، ووفقًا لنظرية كوز، فإن قرار تركيب المعدات لا يعتمد بأي حال على تحمل أصحاب المنجم لمسئولية إصابات العمال من عدمها.

فإذا كان من الممكن تركيب معدات وقائية بتكلفة خمسة آلاف دولار؛ بحيث توفر نفقات علاجية قيمتها ثمانية آلاف دولار؛ وإذا كان المالك بالفعل مسئولًا عن دفع النفقات العلاجية فسوف يقوم قطعًا بتركيب المعدات، وحتى إذا لم يكن المالك مطالبًا بدفع نفقات العلاج، فسوف يقوم بتركيب المعدات أيضًا؛ وذلك لأن العمال لديه سيعرضون عليه مبلغًا مثل سبعة آلاف دولار مثلًا لكي يقوم بتركيبها. (في واقع الحياة، يتمثل ذلك المبلغ الذي يدفعه العمال في صورة موافقتهم على تخفيض أجورهم.)[٢]

وبناءً على ما سبق، فإذا نظرنا إلى الأمر من ناحية تركيب القدر الملائم من معدات الوقاية، فإن أي حكم يصدره القاضي يمكن اعتباره القرار السليم.

غير أن هناك وسيلة أخرى لتجنب إصابات العمل، وهي أن يحاول العمال توخي المزيد من الحذر أثناء عملهم تحت الأرض، فلو أنهم مسئولون عن تحمل نفقاتهم العلاجية، فسوف يتوفر لديهم حافز قوي لتوخي الحذر، أما إذا كان صاحب المنجم هو المسئول عن نفقاتهم العلاجية، فسوف يضعف الحافز مبدئيًّا بعض الشيء، وهنا تأتي نظرية كوز لتدلي بدلوها من جديد، فتقول إن صاحب المنجم يستطيع أن يعرض على العمال زيادة في الأجور مقابل أن يتوخوا الحذر أثناء العمل، وبهذا نحصل على نفس مستوى الحذر

[٢] العكس أيضًا صحيح، فإذا كانت المعدات التي تبلغ تكلفتها خمسة آلاف دولار لن توفر سوى نفقات علاجية بقيمة أربعة آلاف دولار فحسب، فلن يقوم صاحب المنجم بتركيبها، بصرف النظر عن تحمله لمسئولية علاج العمال أم لا.

الذي كان العمال على استعداد لاتخاذه عندما كانوا مسئولين عن نفقات علاجهم.

ولكن تظل هناك عقبة صغيرة تعترض طريق هذا الحل، فلنفترض أن مالك المنجم يتحمل بالفعل مسئولية علاج العمال، وأنه منح كل عامل عشرة دولارات إضافية في اليوم مقابل أن يتوخى المزيد من الحذر أثناء عمله في المنجم، يقبل عمال المنجم العرض ويأخذون الدولارات العشرة، غير أنهم حين يبدءون العمل في ظلمات المنجم حيث لا يستطيع المالك أن يراهم بأي حال، يستمرون في التصرف برعونة وطيش غير مكترثين بالصفقة التي عقدوها مع المالك. أما المالك فلن يستطيع اكتشاف حقيقة الأمر.

في المثال السابق، لا يمكن أبدًا أن نلجأ إلى نظرية كوازي وذلك بسبب فشل تفعيل العقد أو الاتفاق الذي تم بين المالك والعمال والذي تسبب فيه عجز المالك عن اكتشاف السلوك الحقيقي للعمال، فالواقع أن العمال يتعمدون بالفعل التصرف بطيش ورعونة عندما يكون المالك هو المسئول عن تحمل نفقاتهم العلاجية.

ولنضع أنفسنا في موضع القاضي الذي ينظر القضية، فهو لا يعلم ما إذا كانت تكلفة تركيب معدات الوقاية لها بالفعل ما يبررها من منافع أم لا، فلا خبرة لديه بالتعدين، ولذا لا يستطيع تقدير عدد الحوادث التي سيمنعها تركيب المعدات، كذلك فهو لا يعلم ما إذا كان السلوك الحذر من قِبَل العمال له ما يبرره أم لا، وذلك لنفس السبب (فهو لا يملك أية وسيلة يستطيع بها تقدير المكافئ المادي الذي يقبله العامل في مقابل أن يتوخى السلوك الحذر بصفة مستمرة)، ولكنه على يقين من أمر واحد فحسب، فعندما يتحمل العمال نفقاتهم العلاجية، فإن كل الاحتمالات تصير قائمة، فإما أن يختاروا توخي الحذر بمحض إرادتهم إذا تأكدوا من أن السلوك الحذر سيكون فعالًا، أو يوافقوا على الدفع للمالك مقابل تركيب معدات الوقاية إذا تأكدوا من فعالية المعدات.

أما إذا تحمل المالك نفقات علاج العمال، فإن نصف الاحتمالات فقط يصير قائمًا، فسوف تُرَكَّب معدات الوقاية إذا كان تركيبها هو الحل الفعال،

ولكن لا يمكن أن نرى أي سلوك حذر في هذه الحالة؛ لأن السلوك الحذر يتطلب اتفاقًا بين المالك والعمال يُنَفَّذ فعلًا، ولا يضمن ذلك سوى مراقبة المالك المستمرة لسلوك العمال، وهو أمر مستحيل.

العِبرة من هذا المثال هي أن ندع العمال يتحملون نفقات علاجهم من إصابات العمل، لأن هذا يضمن ابتغاء كافة الوسائل التي تقيهم الحوادث، التي تقدم بالطبع ما يبرر تكلفتها من منافع، العِبرة الأعظم هي أن يتعلم القضاة توزيع المسئوليات على أطراف النزاع بأسلوب يتيح أكبر قدر ممكن من الفرص لحدوث مفاوضات لاحقة بين الأطراف المتنازعة، إن القاضي لا يمكن أبدًا أن يكون على علم بكل شيء، لذا لا بد أن يراعي فيما يصدر من أحكام أن تكون قابلة للتغيير بسهولة عن طريق المفاوضات والصفقات التي قد ترتضيها الأطراف المتنازعة كلها، فهم أدرى الناس بالتكلفة الحقيقية والآثار المترتبة على تصرفاتهم وسلوكياتهم.

والآن دعني أختم هذا الفصل بمثال أخير يدعم نفس النقطة التي سبق طرحها، ففي بعض الأحيان قد تنتقل عدوى الإيدز AIDS لأحد المرضى عن طريق نقل الدم، فهل يفترض في هذه الحالة أن يرفع المريض دعوى قضائية ضد طبيبه المعالج؟

هناك وسيلتان على الأقل للتقليل من خطر الإصابة بالإيدز؛ الأولى هي التدقيق الشديد في مصادر الدم الذي يُنْقَل للمريض، والثانية هي مهمة المريض: فبعد نقل الدم مباشرةً، لا يزال من المحتمل أن يكون المريض خاليًا من العدوى، ولكنه سيواجه عوامل خطورة أخرى، ولذلك فعليه أن يغير نمط حياته ويقلل من نشاطاته المعتادة.

فإذا حمّلنا الأطباء المسئولية، فإنهم سيتوخون الحذر والدقة الشديدين عند اختيار مصدر الدم الذي سيُنقل للمريض، ولكن للأسف ففي هذه الحالة قد يظهر أي مريض ممن أجروا لتوهم عملية نقل دم ثم أصابته العدوى عن طريق انخراطه في علاقات مع بعض الأفراد المنحرفين أخلاقيًّا، ، فيلقي باللوم على طبيبه ويطالب بتعويض ضخم، وقد يؤدي هذا كذلك إلى تمادي البعض في السلوكيات المنحرفة أكثر من ذي قبل، وهناك وسيلة لمعادلة هذا التمادي،

فمن الممكن أن يقدم الطبيب للمريض حافزًا ماديًّا مقابل أن يحيا حياة أكثر استقامة. (مثلًا أن يتلقى المريض الذي يحتاج إلى نقل دم خصمًا قدره خمسون دولارًا في حالة موافقته على عدم الخروج في ليلة العطلة الأسبوعية!) ولكن إذا كان الطبيب عاجزًا عن «مراقبة» نمط حياة المريض، فإن هذا الحل يصير غير عملي، والنتيجة ستكون انخراط بعض المرضى في السلوكيات المنحرفة بصورة أكبر.

أما لو حمّلنا المرضى المسئولية، فسوف تجدهم يسعون بأنفسهم إلى التزام الحذر بصورة فعالة في اختيار الأنشطة التي يمارسونها، ولكن سيفقد الأطباء الحافز الذي يدفعهم للتدقيق في اختيار مصدر الدم. هنا يظهر حل آخر، ولو من حيث المبدأ، فمن الممكن أن يظهر المرضى استعدادهم لدفع المزيد من المال في حالة تأكدهم من خلو الدم من الإيدز بنسبة ٩٩٪ أكثر مما لو كانت نسبة التأكد هي ٩٨٪ فحسب، ولكن للأسف هذا الحل أيضًا لا يؤتي ثماره إذا كان الطبيب المعالج لا وازع من ضمير لديه بحيث يقبل المال الإضافي من المرضى ثم يحقنهم بدماء نسبة التأكد من خلوها من الإيدز ٩٨٪ فحسب، فإذا حدث وأصيب أحد المرضى بالعدوى، فلسوف يبرع الطبيب في تمثيل دور المتعاطف مع حظ هذا المريض العاثر الذي أصابه المرض مع اتخاذ كافة الاحتياطات.

وهذا معناه أن إلقاء المسئولية القانونية على أيٍّ من الطرفين لن يخلو أبدًا من الثغرات، فإذا استبعدنا كل المناقشات الفلسفية حول مزايا وعيوب كلٍّ من الحكمين، نجد أن المحكمة لا تزال في مأزق لاضطرارها لاختيار أحدهما، وأعترف بأنني حقًّا لست أدري ما القرار الصائب، ولا حتى البروفيسور كوز يستطيع أن يجزم به ولا أي عالم اقتصاد آخر، ولكن تلك الفكرة التي طرحها البروفيسور كوز والتي أثيرت حولها هذه المناقشة هي أن نتبنى أسلوبًا جديدًا تمامًا في نظر القضايا المختلفة، فالمحكمة لا تستطيع تقييم أهمية رفع نسبة التأكد من خلو الدم من الإيدز من ٩٨٪ إلى ٩٩٪، ولا تستطيع تقدير ما ينطوي عليه الأمر من تكاليف، ولا تقدير قيمة نسبة الأمان الإضافية الطفيفة هذه بالنسبة للمريض. وحتى لو كانت المحكمة على دراية بالميول الشخصية

للمريض، فلا تستطيع الجزم بمدى استعداده للتوقف عن إقامة علاقات غير مأمونة مع غرباء قد تنطوي على خطر الإصابة بالمرض.

الاقتراح الأنسب هنا هو ألا تحاول المحكمة من الأساس تقييم التكاليف أو المنافع، وإنما بدلًا من ذلك، تترك هذه المهمة للمفاوضات بين المريض والطبيب، أما السؤال الذي ينبغي للمحكمة أخذه في الاعتبار بحق، فهو: أي الطرفين يجب أن يتحمل المسئولية القانونية بحيث تُتاح فرصة أكبر لحدوث المفاوضات؟ في بعض الأحيان قد لا نجد إجابة عن هذا السؤال، ولكن الوقوف على السؤال الصحيح يعد نوعًا من التقدم.

الباب الثالث

# كيف نقرأ الأخبار

زوجية ثم قامت بتوزيع عائدات تلك الضريبة، لزادت إيراداتها بمقدار مائة مليون دولار دون أن تحقق للمجتمع أية منفعة خالصة.

وبالطبع فإن هذا المثال يفترض أن الحكومة تقوم بالفعل بإعادة توزيع الدخول، سواء بصورة مباشرة (عن طريق نظام التأمينات الاجتماعية مثلًا) أو بصورة غير مباشرة (مثل إنشاء مكتب بريد يقدم خدمات قيّمة للمواطنين)، أما إذا قررت الحكومة أن تصرف المائة مليون دولار (عائدات الضريبة الجديدة) على أي مشروع لا يحتاجه المجتمع بدلًا من توزيعها على المواطنين، فسوف يؤدي هذا التصرف إلى إفقار المجتمع، ولكن يجب أن نعزو الخسارة التي حققها المجتمع إلى المشروع الذي أهدر المال، وليس إلى النظام الضريبي الذي موّله. إن عائدات الضرائب لا تعتبر منفعة خالصة في حد ذاتها ولا تكلفة خالصة كذلك.

أما السيد دينيس فترتكز قضيته في معظمها على فكرة أنه لو كانت المخدرات مباحة قانونًا، لكان من الممكن أن نفرض الضرائب عليها، ولكن إذا كان الهدف هو زيادة الضرائب فحسب، فلدينا الكثير من الأنشطة الأخرى التي نستطيع فرض الضرائب عليها ولا حاجة بنا إلى السماح بتداول المخدرات، أما المنفعة الاجتماعية المترتبة على السماح بتداول المخدرات — إن وجدت لها منفعة — فلا بد أنها تكمن في شيء آخر سوى عائدات الضرائب.

المبدأ الثاني: «أية تكلفة هي في النهاية تكلفة، بصرف النظر عمّن يتحملها». فبعد أن حسب السيد دينيس اثني عشر مليارًا ونصف المليار من الدولارات على أنها من المنافع الوهمية للسماح بتداول المخدرات، أضاف إليها مبلغ ثمانية وعشرين مليار دولار أخرى سنويًّا رأى دينيس أن الحكومة ستوفره بعد السماح بتداول المخدرات، وهو ما يمثل النفقات الحكومية على الاعتقالات والدعاوى القضائية والإيداع في السجون لكل من ينتهك قانون منع تداول المخدرات. وكما بالغ دينيس بشدة في تقدير منافع عائدات الضرائب (التي إذا صح تقديرها تساوي صفرًا وليس اثني عشر مليارًا ونصف المليار دولار)، فقد انجرف في الاتجاه المعاكس حيث بالغ أيضًا في التقدير، ولكن هذه المرة في تقدير تكاليف تطبيق القانون وتفعيله.

إن فشلًا ذريعًا مثل ذلك الذي حققه دينيس يستحق الإعلان عنه على نطاق أوسع، فالمفترض أن نحاول جميعًا التعلم من أخطاء الآخرين، وتجمُّع كل هذا الكم من الأخطاء في مقال واحد يعد بالفعل ضربة حظ، وهل توجد وسيلة لإتقان مبادئ تحليل المنافع مقابل التكاليف أفضل من تحليل دراسة واحدة تنتهك كل هذه المبادئ دفعة واحدة؟

فعلى سبيل المثال:

المبدأ الأول: «لا تعد عائدات الضرائب منفعة خالصة؛ ولا يعد انخفاض عائدات الضرائب تكلفة خالصة». يخمن السيد دينيس أنه في حالة السماح بتداول المخدرات وفرض الضرائب عليها، فسوف تجني الحكومة على الأقل اثني عشر مليارًا ونصف مليار من الدولارات في صورة عائدات سنوية، ويعتبر دينيس هذه العائدات واحدة من المنافع المترتبة على السماح بتداول المخدرات، ولكن الواقع أن عائدات الضرائب هي مجرد أموال تخرج من يد أحد الأفراد إلى يد آخر، وهي من وجهة نظر المجتمع بأكمله — وهي نفس وجهة النظر التي يتبناها تحليل المنافع مقابل التكاليف — لا تعتبر مكاسبَ ولا خسائرَ، فلا داعي إذن لحساب تلك العائدات.

لو كانت عائدات الضرائب تمثل بالفعل مكسبًا خالصًا للمجتمع، إذن لكان الطريق ممهدًا أمام أية حكومة لجمع ثروات طائلة بفرض أعلى ضرائب ممكنة على جميع الأنشطة، ثم بعد إعادة توزيع العائدات، تفرض عليها الضرائب من جديد لجمع المزيد من الثروات، ولن يجد أي فرد عادي من دافعي الضرائب صعوبة في اكتشاف الثغرة الهائلة في ذلك النظام، وهي أن كل ما يجنيه محصل الضرائب من ناحية، يخسره دافع الضرائب من الناحية الأخرى.

ولو أن الحكومة أمرت كل من يسكن في بيت ذي رقم زوجي أن يدفع دولارًا لأحد سكان البيوت ذات الرقم الفردي، فلن نجد من ينكر أن هذا قد أدى إلى زيادة خالصة في موارد المجتمع، ولو أن الحكومة فرضت ضريبة قيمتها دولار واحد على المائة مليون أمريكي الذين يسكنون منازلَ أرقامها

أما الخطأ الذي وقع فيه السيد دينيس فيما يتعلق بهذه النقطة فهو أن مبلغ الثمانية والعشرين مليار دولار الذي اعتبره السيد دينيس تكاليف، ليس سوى نفقات مالية حكومية فحسب، في حين أنها تتجاهل تكاليف الحبس التي يتحملها المساجين أنفسهم، فهناك مئات الآلاف من المساجين يحرمهم السجن من فرص كثيرة، مثل الحصول على وظائف أو رعاية أسرهم وأبنائهم أو حتى الاستمتاع بقضاء الوقت على شاطئ البحر، وبالطبع فالسماح بتداول المخدرات سوف يعمل على استعادة هذه الفرص الضائعة، وهذه المنفعة تساوي — على أقل تقدير — ما يظن السيد دينيس أن أجهزة تنفيذ القانون ستوفره.

وقد يرى البعض أن جزءًا من المنافع التي ذكرتها — أو ربما كلها — تصب في مصلحة فئة لا تلقى احترام المجتمع، ويراها البعض منا فئة لا تستحق المنفعة، ولكنها بالفعل منافع ولا بد أن ننظر إليها على أنها كذلك، كما أن تحليل المنافع مقابل التكاليف لا يميز على أي أسس أخلاقية، ومن ثم فلا يفرق بين المنافع أو التكاليف الأخلاقية أو غير الأخلاقية، بل يقوم ببساطة بجمع كل النتائج الإيجابية التي يؤدي إليها تصرف معين ويضعها في مقارنة مع النتائج السلبية، فمثلًا إذا أدى سجن أحد تجار المخدرات إلى تعاسته أو توقفه عن الإنتاج أثناء فترة عقوبته، فإن ما تكبده من خسائر في هذه الحالة يعتبر تكلفة اجتماعية تمامًا كالراتب الذي يتقاضاه السجّان أو تكلفة بناء السجن، ولا يمكننا أن ننكر أن احتمال التخلص من هذه التكاليف يعد أحد المنافع المشروعة للسماح بتداول المخدرات قانونيًّا.

ولكن كيف السبيل إلى تحويل فكرة إطلاق سراح المسجون إلى قيمة نقدية؟ من حيث المبدأ تعتمد القيمة النقدية الصحيحة على المبلغ الذي يكون المسجون على استعداد لدفعه بالدولار مقابل تجنب قضاء عقوبة بالسجن، أما من الناحية العملية فبإمكاننا تقريب الرقم إلى قيمة الدخل الذي كان من المحتمل أن يجنيه المسجون في حالة عدم دخوله السجن، (وربما يكون هذا التقدير غير دقيق ولكنه أفضل التقديرات المتاحة)، فإذا ضربنا هذا الدخل التقديري في عدد المساجين في قضايا تتعلق بالمخدرات لحصلنا على

مبلغ قد يصل إلى عدة مليارات من الدولارات. ويجب أن نضيف إلى ما سبق التكاليف المتمثلة في المحاولات المستميتة من جانب متعاطي المخدرات لتجنب افتضاح أمرهم، أو القبض عليهم وإدانتهم، وهي تكاليف تجاهلها السيد دينيس تمامًا.

المبدأ الثالث: «السلعة هي في النهاية سلعة، بصرف النظر عمّن يمتلكها». يعتقد السيد دينيس أن تعاطي المخدرات يتسبب في حدوث الجرائم وبالتحديد يعتبر مسئولًا عن ضياع ستة مليارات من الدولارات سنويًّا في حوادث السرقة، ويعتبر دينيس هذا المبلغ من التكاليف المترتبة على منع التداول، لكن الممتلكات المسروقة لا تختفي من الوجود، ففي حالة نقل جهاز تلفاز من بيت إلى آخر، فإن الجهاز يستمر في أداء عمله كوسيلة تسلية، وهذا هو الواقع بالفعل بصرف النظر عن كون المستفيد الجديد من الجهاز لصًّا أو أحد المتاجرين في البضائع المسروقة.

إن للسرقة بالفعل تكاليف اجتماعية، وإحدى هذه التكاليف تتمثل في قيمة الوقت والجهد اللذين يبذلهما اللص في السرقة وكان من الممكن أن يستغلهما في أي نشاط إنتاجي آخر، (لو أنني قضيت ليلة بأكملها أخطط للاستيلاء على درّاجتك، فلن نمتلك في النهاية إلا دراجة واحدة، أما إذا قضيت نفس المدة محاولًا صنع دراجة خاصة بي، فسوف يكون لدينا في النهاية دراجتان)، ولكن قيمة هذه التكلفة الاجتماعية على الأرجح أقل بكثير من قيمة الممتلكات المسروقة.

لا بد أن أقل اللصوص كفاءة في أمريكا يبذل جهدًا يقدر بمائة دولار تقريبًا في كل مرة يسرق فيها مائة دولار، ولو أن التكاليف التي يتكبدها في عملية السرقة تقل عن المائة دولار، لوجد آخرون — ممن هم أقل كفاءةً منه — الأمر مربحًا، وسوف يبدأ هؤلاء في ممارسة السرقة، وسيصبح شخص آخر هو أقل اللصوص كفاءةً، أما إذا زادت تكاليف السرقة عن المائة دولار، فلن يستمر هذا اللص في مزاولة السرقة طويلًا.

ولكن ما سبق ينطبق على «أقل» اللصوص كفاءةً فحسب، أما اللصوص الآخرون الأكثر كفاءة فلا بد أنهم بالفعل يستطيعون الاستيلاء على مسروقات

بقيمة مائة دولار بمجهود «تقل» قيمته عن ذلك المبلغ، الخلاصة أن قيمة المسروقات دائمًا ما تتعدى تكلفة سرقتها.

وليس هذا كل شيء، فلا تزال هناك تكاليف اجتماعية أخرى للسرقة، ومنها على سبيل المثال مجهودات ضحايا السرقة الذين يحاولون حماية أنفسهم عن طريق شراء أجهزة إنذار ضد السرقة، أو الاستعانة بالشرطة أو حراس الأمن، أو تجنب السير في المناطق غير الآمنة، فإذا أضفنا التكاليف السابقة لمجموع التكلفة الاجتماعية لجريمة السرقة فربما نحصل على نتيجة أقل أو أكثر من قيمة المسروقات. وبناءً عليه فربما يكون في مبلغ الستة مليارات دولار التي اقترحها دينيس مبالغة في التقدير أو مبالغة في التقليل من قيمة منافع محاربة جريمة السرقة عن طريق السماح بتداول المخدرات قانونيًّا، في رأيي الشخصي يعد المبلغ مبالغة شديدة في التقدير، وعلى أية حال فرقم الستة مليارات دولار لا علاقة له على الإطلاق بأية حسابات صحيحة.

ولنتوقف لحظات نلخص فيها الأمر حتى هذه النقطة، لقد عرضنا فيما سبق المنافع السنوية التي يرى السيد دينيس أنها ستتحقق في حالة السماح بتداول المخدرات قانونيًّا، وهي كما يأتي: اثنا عشر مليارًا ونصف مليار من الدولارات في صورة عائدات ضرائب (وهو تقدير فيه مبالغة شديدة)، وثمانية وعشرون مليار دولار نتيجة توفير تكاليف تطبيق قوانين مكافحة المخدرات (وهو تقدير أقل من الواقع بالكثير جدًّا لأنه يتجاهل قيمة الحرية بالنسبة للمساجين)، بالإضافة إلى ستة مليارات دولار قيمة تكاليف مكافحة جرائم السرقة (وهو تقدير عشوائي تمامًا يعتمد على القيمة المادية للمسروقات فحسب، ولكن لا علاقة له بالتكلفة الحقيقية للسرقة على الإطلاق)، ثم يضيف دينيس إلى كل ما سبق ثلاثة مليارات وثلاثة أرباع مليار دولار قيمة ما ستوفره الدولة من نفقات القوات المسلحة التي تحارب أباطرة المخدرات في كولومبيا، ومن ثَم يصير المجموع الكلي للمنافع السنوية خمسين مليارًا وربع المليار دولار.

وبعد أن انتهى السيد دينيس من سرد المنافع في دراسته حول الآثار المترتبة على إجازة تداول المخدرات قانونيًّا، انتقل بمهاراته التحليلية الواضحة

إلى حساب التكاليف. وقد بدأها دينيس بانتهاك أهم مبادئ التحليل على الإطلاق، وهو:

المبدأ الرابع: «الاستهلاك التطوعي أمر جيد»، يعتقد السيد دينيس أن السماح بتداول المخدرات قانونيًّا سوف يؤدي إلى انخفاض أسعار المخدرات ومن ثَمَّ زيادة معدل تعاطيها، ويعتبر أن هذه واحدة من تكاليف السماح بتداول المخدرات، غير أنه أغفل أن انخفاض الأسعار ومن ثم زيادة استهلاك المخدرات يعتبر بالنسبة للمستهلكين منفعة وليس تكلفة.

وبالطبع فالافتراض السابق يرجح أن الناس يعرفون ما هو الأفضل لهم، وقد يزعم البعض أن هذا لا ينطبق على حالة تعاطي المخدرات؛ غير أن جميع التقنيات النظرية التي وُضِعَت لحساب التكاليف والمنافع تعتمد بشدة على هذا الافتراض، ومن ثم فمن المستحيل أن يجري تحليل المنافع مقابل التكاليف دون اعتماد هذا الافتراض، فإما أن نقبل ذلك الافتراض أو نصير مجبرين على تقييم السياسات المختلفة على أساس آخر غير المنافع والتكاليف.

ولأن السيد دينيس يريد أن يقوم بحساب المنافع والتكاليف، فلنتقبل إذن الافتراض اللازم ونحاول تقدير منافع السماح بتداول المخدرات.

عندما تكون في حالة من الجوع تجعلك مستعدًّا لدفع خمسة عشر دولارًا لشراء بيتزا، ولكنك تستطيع أن تشتريها بسعر السوق وهو عشرة دولارات فحسب، يرى علماء الاقتصاد أنك في هذه الحالة تكون قد جنيت خمسة دولارات تعتبر «فائض مستهلك»، ونحن جميعًا نجني بعضًا من فائض الاستهلاك كلما اشترينا أية سلعة تقريبًا، فما ندفعه بالفعل في معاملاتنا التجارية يقل في معظم الأحوال عما نحن مستعدون لدفعه، وفي أي اقتصاد تنافسي تتحول المنافع التي تظهر في الأسواق على المدى البعيد إلى صورة فائض مستهلك. وفي أغلب تحليلات المنافع مقابل التكاليف، يعتبر فائض المستهلك أحد أهم مصادر المنفعة.

عندما ينخفض سعر البيتزا من عشرة دولارات إلى ثمانية دولارات فحسب، يرتفع فائض المستهلك الذي تحققه لسببين: السبب الأول هو

أنك تجني فائض مستهلك إضافي قيمته دولاران لمجرد أن سعر البيتزا قد انخفض، والسبب الثاني هو أنك على الأرجح ستبتاع المزيد من البيتزا بعد انخفاض سعرها ومن ثم تزداد فرصك في الاستفادة من قيمة فائض المستهلك. (وربما يدفع انخفاض الأسعار بعض الناس إلى شراء البيتزا لأول مرة لمجرد أن يستفيدوا من الفائض الذي لم يكن موجودًا قبل خفض الأسعار.)

إن الميزة الأولى لخفض أسعار البيتزا لا يمكن اعتبارها منفعة اجتماعية حقيقية؛ فانخفاض سعر البيتزا من عشرة دولارات إلى ثمانية دولارات قد يسعد المستهلك ولكنه بالتأكيد لن يسعد صانع البيتزا، فكل ما يحققه المستهلك من مكاسب نتيجة لانخفاض الأسعار تعادله خسائر مساوية تلحق بالمنتِج، كما أن انخفاض الأسعار ذاته لا يؤثر على توازن التكاليف مع المنافع إذا أخذنا في الاعتبار مصلحة كل من المستهلكين والمنتجين.

على أن السبب «الثاني» لزيادة فائض المستهلك — وهو أن الناس يقبلون على شراء البيتزا أكثر من ذي قبل — يعتبر مكسبًا اجتماعيًّا حقيقيًّا، ولا بد من وضعه في خانة المنافع. فإذا افترضنا حدوث تغيير في السياسة الحكومية أدى إلى انخفاض قيمته دولاران في سعر البيتزا، فإن تحليل هذه السياسة سيواجه عقبة تتمثل في تقدير حجم زيادة فائض المستهلك الناتجة عن زيادة استهلاك البيتزا.

نفس الأمر سيتكرر بالنسبة للمخدرات، ولكن من أجل استكمال المناقشة فسوف أقبل الأرقام الواردة في مقالة السيد دينيس، وهي: ثلاثون مليون شخص يتعاطون المخدرات حاليًا يبلغ إجمالي إنفاقهم مائة مليار دولار سنويًّا، بالإضافة إلى سبعة ملايين ونصف مليون متعاط إضافي بعد السماح بالتداول قانونيًّا مما سيتسبب في انخفاض الأسعار إلى ثُمن قيمتها الحالية. وبالقليل من الحسابات البسيطة، نستطيع أن نعرف أن هؤلاء المتعاطين الجدد سينفقون قرابة ثلاثة مليارات دولار على شراء المخدرات بالسعر الجديد المخفض، ومن المنطقي أيضًا أن نستنتج من الأرقام السابقة أن

القيمة الإجمالية لتلك المخدرات — بإضافة المبالغ التي قد يدفعها المتعاطون الجدد عند الضرورة — يساوي قرابة عشرة مليارات دولار.[١]

وبناءً عليه فسوف يحقق السماح بتداول المخدرات منفعة خالصة للمتعاطين الجدد قيمتها أكثر من سبعة مليارات دولار سنويًّا، وحتى هذا التقدير يتجاهل المكاسب التي ستعود على المتعاطين الحاليين الذين سيزيدون من استهلاكهم.

غير أن السيد دينيس لم يقتنع بأن قيمة المنفعة تساوي سبعة مليارات دولار كما استنتجنا من الأرقام التي وردت في مقالته، وإنما يصر على حساب التكلفة الناتجة عن زيادة تعاطي المخدرات على أنها تساوي خمسة وعشرين مليار دولار، فمن أين أتى بهذا الرقم؟ لقد حسب السيد دينيس تكاليف الرعاية الصحية، والدخل الشخصي الذي يفقده المتعاطون الجدد نتيجة لتعاطيهم للمخدرات. (و قد أسعدني على الأقل أن أرى أن السيد دينيس قد بدأ أخيرًا في هذه المرحلة يهتم بالدخل الفردي المفقود، ففي مرحلة سابقة لم يبد منزعجًا على الإطلاق من مسألة فرض الضرائب على الدخول الفردية.)

وعلى أية حال، زيادة السبعة مليارات دولار في فائض المستهلك تعتبر بالفعل خالصة من تكاليف الرعاية الصحية والدخل المفقود، فلو وُجِدتْ أي من هذه الخسائر لانعكست على استعداد الناس لدفع المال في المخدرات، ومن ثَمَّ كانت ستؤخذ في الاعتبار ضمنيًّا في الحسابات الأصلية، ومع ذلك وضع السيد دينيس النفقات الفردية في قائمة منفصلة منتهكًا بذلك مبدءًا جديدًا، وهو:

المبدأ الخامس: «مراعاة عدم تكرار عدّ المنافع أو التكاليف».

إن مقالة «اقتصاديات السماح بتداول المخدرات» لهي بحق واحدة من أسوأ دراسات تحليل المنافع مقابل التكاليف، لقد فشل كاتب المقالة (بالإضافة إلى محرري مجلة الأتلانتك على الأرجح) تمامًا في استيعاب اثنين من أهم

---

[١] أوجه عناية القارئ إلى أن ذلك الرقم يسهل التوصل إليه بحساب الأرقام التي أوردتها من مقالة دينيس، مع إحدى النظريات الاقتصادية البسيطة، وفرضية تقنية إضافية. وبالنسبة للمبتدئين الذين يشعرون بفضول حيال الفرضية التقنية المستخدمة، فهي إما الخط المستقيم أو منحنى الطلب ذو المرونة الثابتة في السعر.

المبادئ الرئيسية وأبسطها في نفس الوقت، ومنهما تنبثق كافة المبادئ الأخرى، وهما:

«الأهمية كلها للأفراد فقط»

و

«كل الأفراد يتساوون في الأهمية»

وتلك هي قواعد لعبة المنافع مقابل التكاليف، فإذا أردت المشاركة في اللعبة، عليك أن تلتزم بها وإلا صرت خارج اللعبة.

ولو أن السيد دينيس تذكر أن «الأهمية كلها للأفراد فقط»، لما وقع في ذلك الخطأ الفادح المتمثل في اعتبار العائدات الحكومية شيئًا جيدًا، فالحكومة ليست فردًا في المجتمع، ومن ثم لا توضع في الاعتبار، صحيح أن العائدات الحكومية التي «توزع على الأفراد» شيء جيد، ولكن يعادلها من الناحية الأخرى تحصيل الضرائب من الأفراد، وهو ما يحقق خسارة مساوية للنفع الذي سبق أن تحقق، فإذا قمنا بحساب النفع والخسارة نجد أن أحدهما يلغي الآخر، لذلك فيمكنك ببساطة ألا تحسب أيًّا منهما.

وعلى عكس ما قد تكون سمعته، فالواقع أن علماء الاقتصاد لا يبالون على الإطلاق بما يحقق النفع سواء للدولة أو للاقتصاد، أو حتى لمؤسسة كبرى مثل جنرال موتورز، فإذا حققت جنرال موتورز زيادة في الأرباح قيمتها مائة مليون دولار، فسوف يسعد علماء الاقتصاد أن أصحاب المؤسسة قد أصبحوا أكثر ثراءً بمقدار مائة مليون دولار، ولو أن أصحاب المؤسسة قرروا إغلاقها، ثم انعزلوا لممارسة التأمل العقلي بحيث وصلوا إلى حالة من السكينة والسلام النفسي الذي استشعروا جميعًا أن قيمته تساوي مائة مليون دولار، فإن علماء الاقتصاد سيشعرون بنفس الرضا.

فهل يجب على المواطنين الأمريكيين بذل جهد أكبر في العمل وزيادة الاستثمار من أجل زيادة الإنتاج الصناعي؟ يرد علماء الاقتصاد على هذا السؤال بنعم، ولكن بشرط أن يحقق هذا سعادة أكبر لهم. ويذيع مذيعوا الأخبار أنباء النمو الاقتصادي وكأنه منفعة خالصة لا تعادلها أية خسارة، صحيح أن النمو الاقتصادي يحقق النفع للأفراد حيث يتيح لهم زيادة مستقبلية

في الاستهلاك، إلا أن الظروف التي تؤدي إلى هذا النمو تفرض على الأفراد تكاليف بحيث يصير عليهم العمل بجهد أكبر والإقلال من استهلاكهم في الوقت الحاضر، فهل هذه المبادلة تستحق عناء المحاولة؟ إن الإجابة عن هذا السؤال تعتمد كليًّا على ميول الأفراد أنفسهم. خلاصة القول إن «ما يحقق النفع للاقتصاد» ليس ضمن اهتمامات علماء الاقتصاد على الإطلاق.

لو أن ريتشارد دينيس قد أولى اهتمامه للأفراد بدلًا من الكيانات المجردة مثل الأنظمة الاقتصادية والحكومات، لما وقع في خطأ حساب النفقات «الحكومية» فقط فيما يتعلق بتكاليف تطبيق القوانين (إن النفقات الحكومية تعتبر «بالفعل» تكاليف حقيقية، ولكن ذلك لسبب واحد هو أن الأفراد من دافعي الضرائب يتحملونها كليًّا)، ولَمَا تجاهل كذلك التكاليف الواقعة على الأفراد الذين يقضون عقوبات بالسجن، الذين ينفقون موارد في سبيل حماية أنفسهم من الجرائم، بالإضافة إلى الأفراد الذين يرتكبون جرائم متعلقة بالمخدرات، ومن ثَمَّ ينفقون الموارد محاولين تجنب الوقوع في قبضة القانون.

ولأن كل الأفراد يتساوون في الأهمية، ولأن اهتمامات الأفراد قد تتعارض، فنحن في حاجة إلى قاعدة تساعدنا على الموازنة بين رغبات الأفراد المختلفة؛ فمثلًا إذا كنا في موضع اتخاذ قرار يتعلق بالتوسع في قطع الأشجار بهدف الاستفادة من أخشابها، وأمامنا فردان لكل منهما رغباته المختلفة؛ ففي حين ترتفع قيمة الجرائد والصحف عند جاك، ترتفع قيمة الغابات والأشجار عند جيل، فكيف السبيل إلى المقارنة بين مكاسب جاك المحتملة من ناحية وخسائر جيل المحتملة من ناحية أخرى؟ هناك بالطبع الكثير من الآراء المدعَّمة بالحجج المنطقية في هذه القضية، ومنطق تحليل المنافع مقابل التكاليف (وهو مسمى آخر لمنطق الفعالية الذي سبق أن تحدثت عنه) يختار بين هذه الآراء بأسلوب واضح وصريح.[٢] ويبدو اختيار منطق التحليل واضحًا في المبدأ الرئيسي الثاني الذي ينص على أن كل الأفراد يتساوون في الأهمية،

[٢] هناك من يرى أن تحليل المنافع مقابل التكاليف يجب أن يكون موضوعيًّا تمامًا بحيث يخلو من أية تحيزات أخلاقية مسبقة، كما لو كان هذا أمرًا مستحيل الحدوث.

أما بالنسبة للموازنة بين رغباتهم، فإن قوة إحدى الرغبات ترتبط بمدى استعداد الأفراد للدفع من أجل تحقيقها، فإذا كان جاك يرى أن قيمة الشجرة في مصنع تقطيع الأخشاب تساوي مائة دولار، وترى جيل أن قيمتها في الغابة تساوي مائتي دولار، فهذا إذن معناه أن صناعة قطع الأشجار تحقق منفعة قيمتها مائة دولار، في مقابل تكلفة قيمتها مائتي دولار، ولا تدخل في حساباتنا أية اعتبارات أخلاقية ولا نتساءل عن القيمة الأخلاقية الفعلية لأيٍّ من الرأيين.

والآن تخيل معي حدوث تغيير معين في إحدى السياسات (لِنَقُلْ: التحول من منع تداول المخدرات إلى السماح بها)، ولنتخيل التجربة الآتية: اجمع كل الأفراد الذين يؤيدون الوضع الراهن، واسأل كلًّا منهم كم يدفع مقابل منع تغيير السياسة الراهنة، ثم قم بجمع إجاباتهم وستحصل على التكلفة الإجمالية لتغيير السياسة الراهنة. ثم اجمع كل الأفراد الذين يؤيدون تغيير السياسة واسألهم أيضًا كم يدفعون مقابل تغيير تلك السياسة، وسيكون مجموع إجاباتهم هو المنفعة الإجمالية.

إن إصرارنا على حساب كل الأفراد بالتساوي يتضمن أفكارًا مذهلة، ومن هذه الأفكار المتضمنة أن التغيير في الأسعار لا يحقق نفعًا ولا أذى؛ فكل ما يكسبه المشتري من ناحية يخسره البائع من ناحية أخرى. وتغيرات الأسعار تنشأ في المعتاد نتيجة لحدوث تغييرات سواء في عالم التكنولوجيا أو في القوانين التي تؤثر «بدورها» في تكاليف الإنتاج ومستويات الاستهلاك بأسلوب قد يحقق النفع أو الأذى، ولكن تغير الأسعار ذاته لا يحقق نفعًا ولا أذىً.

في عام ١٩٩٢، حدث هبوط حاد في الكثير من أسعار الفوائد، ونشرت جريدة نيويورك تايمز مقالة خاصة عن فوائد هذا التطور، فقد صار تمويل شراء السيارات أو المنازل أو الأجهزة الأساسية أيسر على المقترضين. واعترفت المقالة — كنوع من التنبيه — أن الصورة ليست وردية تمامًا بالنسبة للمُقرِضين، وقد أشارت المقالة لهذه المشكلة على اعتبار أنها «أثر جانبي» مؤسف.

ولكن سعر الفائدة لا يختلف في شيء عن سعر السلع، فأمام كل مقترِض هناك مُقرض على الجانب الآخر، وكل دولار يُقْتَرَض من ناحية، يُقْرَض من ناحية أخرى، وكل مزايا انخفاض سعر الفائدة تعادلها مساوئه، وتبعًا للمبدأ الثاني يتساوى المقترضون والمقرضون في الأهمية.

فإذا هممنا بإجراء تحليل للمنافع والتكاليف، علينا أن نلزم أنفسنا تمامًا بمعاملة الجميع سواءً بسواء من حيث الأهمية، فالبائع يتساوى مع المشتري، والمقترض يتساوى مع المقرض، وتاجر المخدرات واللص والمدمن يتساوون مع ضابط الشرطة ومع سماسرة الصفقات التجارية وملّاك فريق شيكاجو وايت سوكس للبيسبول، وحتى مع القديسين.

ولو أن السيد دينيس تذكر أن كل الأفراد يتساوون من حيث الأهمية، إذن لاعتبر مدة العقوبة التي يقضيها تجار المخدرات في السجن واحدة من حيث التكاليف، ولاعتبر الاستهلاك الزائد لبعض المتعاطين منفعة من المنافع، ولأدرك أن تحول الدخول من فرد لآخر سواء عن طريق الضرائب أو السرقات لا يؤدي إلى زيادة الثروات ولا يبددها، إنما هو مجرد انتقال للثروات بين الأفراد الذين تتساوى ميولهم جميعًا في الأهمية.

على الأرجح لا يوافق السيد دينيس تمامًا على كل فكرة فلسفية أو سياسية يتضمنها مبدأ معاملة كل الأفراد سواءً بسواء، ولن ينكر عليه أي اقتصادي الحق في الاعتراض، بل إن الكثيرين من علماء الاقتصاد — وربما أغلبهم — سوف يؤيدونه في اعتراضه، ولكن إذا كان موقفه هو فعلًا موقف الاعتراض، فعليه إذن أن يقيّم السياسات المختلفة على أساس آخر غير المنافع والتكاليف، وعليه — بالإضافة إلى ذلك — أن يطلعنا على هذا الأساس البديل؛ فإن عملية وضع قائمة بالأشياء التي يعتبرها منافع وقائمة أخرى بتلك التي يعتبرها تكاليف، لا تعد إضافة قوية إلى معلومات القارئ الذي يريد أن يختبر مدى تطابق الأفكار الفلسفية المسبقة لمِعدّ تلك القوائم مع أفكاره الشخصية، وينبغي لأي محلل سياسات أن يكشف مقدمًا عن المعايير الأخلاقية التي يعتمدها، ثم يقدم تقييمًا يتوافق بوضوح مع تلك المعايير.

وفي أغلب الحالات، يتبنى علماء الاقتصاد معيار المنافع مقابل التكاليف باعتباره مرشدًا عامًّا في وضع السياسات،[٣] إلا أن أفكاره تثير في بعض الأحيان حفيظة علماء الاقتصاد، فمثلًا يطالبنا معيار المنافع مقابل التكاليف بقبول سياسة تؤدي إلى إثراء رجل أعمال كبير مثل روكيفيلر Rockefeller بما يوازي ألف دولار في مقابل تكلفة تساوي تسعمائة دولار تقع على أم أو أب يكافح في الحياة وحيدًا، نفس الشيء ينطبق إذا استبدلنا روكيفيلر بزعيم واحدة من عصابات الجريمة المنظمة. في مثل هذه الحالات أستطيع أن أؤكد أن أغلب علماء الاقتصاد سيرغبون بشدة في تجنب التطبيق المجحف لمعيار المنافع مقابل التكاليف.

مع ذلك فإن الفطرة الأولية لعالم الاقتصاد عندما يكون بصدد اتخاذ قرار بشأن إحدى السياسات تدفعه إلى تحليل التكاليف والمنافع وفقًا للمبدأين الرئيسيين، وهناك — على الأقل — سببان لاعتماده على هذه الفطرة:

السبب الأول: هو أن تطبيق معيار المنافع مقابل التكاليف بصورة ثابتة قد يؤدي على الأرجح إلى أن يجني الناس أكثر مما يخسرون على مدار عدد كبير من القرارات المتعلقة بالسياسات المختلفة، مع أن أي تطبيق فعلي لذلك المعيار قد يلحق الأذى ببعض الأشخاص الصالحين بصورة غير عادلة، فمثلًا إذا اتخذنا قرارًا بمنع قطع الأشجار كي نمنح جيل منفعة قيمتها مائتا دولار مقابل أن تلحق بجاك خسارة قدرها مائة دولار، فعلى الأقل قد يشعر جاك ببعض الراحة لمعرفته أننا سوف ننصفه بالتأكيد في أية مواجهات مستقبلية بشرط أن تكون احتمالات تحقيقه للمنفعة هي الأكبر، فنحن — علماء الاقتصاد الذين نعتبر معيار المنافع مقابل التكاليف مرشدًا لنا — سوف نكون في صفِّك عندما تكون مكاسبك هي الأكبر، ولكننا سنقف ضدك عندما تكون خسائرك هي الأقل، وعلى الأرجح سنحقق لك في المجمل نفعًا أكثر من الأذى.

أما السبب الثاني: فهو أن علماء الاقتصاد مولعون بمعيار المنافع مقابل التكاليف لأنهم بارعون في تطبيقه، فالنظرية الاقتصادية تتيح لنا التنبؤ

[٣] معيار المنافع مقابل التكاليف هو نفسه معيار الفعالية الذي سبق أن أشرت إليه في فصول سابقة من الكتاب.

بالنتائج التي يدعمها المعيار دون أن نضطر إلى إجراء أية حسابات معقدة، فعلى سبيل المثال نحن نعلم جيدًا أنه من الناحية النظرية تؤدي أسعار السوق إلى تفوق المنافع على التكاليف إلى أقصى مدى ممكن في حالة تحقق شرطين هما: تحديد حقوق الملكية بصورة واضحة، وتوفر الأسواق التنافسية، فإذا توفر الشرطان نستطيع أن نتنبأ بكل ثقة بأن تحديد الأسعار سوف يعود بالضرر البالغ على الناتج الذي يحققه السوق، دون أن نجري أية حسابات خاصة بالمنافع أو التكاليف.

الخلاصة أننا كرجال اقتصاد نفضل استخدام معيار المنافع مقابل التكاليف، أولًا لأننا نؤمن بأن تطبيقه يحسن من ظروف معظم أفراد المجتمع على المدى البعيد، وثانيًا لسهولة تطبيقه، أي أن المنافع تتخطى التكاليف، وقد يبدو للبعض أن هذا المنطق يؤدي بنا إلى الدوران في حلقة مفرغة إلى حد ما، ولكن الأمر الأكيد هو أن معيار المنافع مقابل التكاليف — بما يحققه من نتائج — يشيد بنفسه إلى أبعد الحدود.

الفصل الحادي عشر

# خرافة العجز الحكومي

## مع لورين فينستون

لنفترض أننا اعتمدنا في سداد الدين القومي على معدل ثابت هو دولار واحد في الثانية، فسوف يستغرقنا الأمر ما يزيد على مائة ألف عام حتى ننتهي منه، هذه حقائق مثيرة، ولكنها لا تضيف أي جديد، ومع ذلك فقد صار لها صدى واسع فيما يتبادله عامة الناس من أحاديث. ونتيجة لذلك صارت فكرة الناس عن مفاهيم مثل «الدَّين» و«العجز» خاطئة تمامًا؛ تستطيع القول إنها قد صارت مجموعة من المعتقدات التي لا تدعمها أية حقائق، بل إن شئت فقل مجموعة من الخرافات التي صارت كأنها حقائق لدرجة أنها تتردد بصورة ثابتة في قاعات مبنى الكونجرس وفي نشرات الأخبار المسائية، وبقدر خواء تلك الخرافات وافتقارها للدليل، بقدر ما اتسع انتشارها. ومع ذلك فإن إتقان بعض المبادئ الأساسية البسيطة يكفي لتوضيح الصورة.

إن الخرافات التي تتردد حول موضوع العجز تشكل أساسًا لثلاثة مفاهيم خاطئة أساسية؛ الأول هو أن الأرقام التي يُعْلَن عنها رسميًّا ويجري تحليلها على نطاق واسع تمثل بالفعل انعكاسًا للواقع الاقتصادي أو على الأقل تقترب من ذلك، والثاني هو أن العجز الذي تعاني منه الحكومات يؤدي بالفعل إلى ارتفاع معدلات الفوائد عن طريق بعض الآليات المبسطة التي

يظن الناس أنهم يستوعبونها، أما الثالث فهو أن بعض المجموعات المميزة (مثل أجيال المستقبل، والقطاع الخاص بوجه عام، وقطاع التصدير بوجه خاص) تتعرض للضرر البالغ نتيجة للعجز.

كلٌّ من هذه المفاهيم الخاطئة ينبثق من عدة خرافات فرعية سوف أتناول كل واحدة منها بالشرح والتفصيل على حدة، ولكن أود قبل ذلك أن أعرض حكاية رمزية من شأنها أن توضح كافة الموضوعات المهمة المتعلقة بالدَّين الحكومي، وسوف أعود بعدها إلى المفاهيم الثلاثة الخاطئة وما يندرج تحتها من خرافات.

## حكاية رمزية

لنفترض أنك قمت بتعيين وكيل للمشتريات ليبتاع ملابسك نيابةً عنك، هذا الوكيل من سلطته أن يتخذ بعض القرارات بدلًا منك، فعليه أولًا أن يقرر المبلغ الذي ينبغي إنفاقه على شراء أنواع الملابس المختلفة، وعليه ثانيًا أن يقرر كيفية الحصول على المال الكافي لهذه المشتريات.

وللتركيز على القرار الثاني فسوف أفترض أن الوكيل قد قرر بالفعل إنفاق مبلغ مائة دولار على الملابس، وعليه الآن أن يختار واحدة من ثلاث وسائل لتمويل المشتريات؛ الوسيلة الأولى: هي أن يقوم بسحب المائة دولار من حسابك في البنك ويستخدمها في دفع ثمن الملابس مقدمًا، والوسيلة الثانية: هي أن يضيف ثمن المشتريات على بطاقتك الائتمانية على أن يسوي ذلك الدين في عام من تاريخ الشراء، وفي هذه الحالة سيكون عليك أن تدفع مائة وعشرة دولارات في العام التالي، أي المائة دولار الأساسية بالإضافة إلى عشرة دولارات قيمة الفائدة (بافتراض أن معدل الفائدة السنوية يساوي ١٠٪).

تبقى وسيلة أخيرة أمام الوكيل هي أن يضيف ثمن المشتريات على بطاقتك الائتمانية لكن دون أية نية في سداد المبلغ الأساسي، في هذه الحالة سوف تضطر إلى دفع فائدة سنوية قدرها عشرة دولارات إلى الأبد، وبالطبع فسوف يقوم وكيلك بسحبها من حسابك المصرفي.

السؤال الآن هو: أي وسائل الدفع السابقة تفضل؟ لبحث هذه المسألة دعنا نضع تصورًا لوضعك المادي بعد عام من دفعك للمائة دولار بكل وسيلة من الثلاث على حدة.

لنفترض أن حسابك المصرفي يقدر بألف دولار، وقد سبق أن فرضنا أن سعر الفائدة السائد هو ١٠٪، إذن فهذا معناه أنه في حالة عدم شرائك لأية ملابس، فسوف يرتفع حسابك إلى ألف ومائة دولار بعد مرور عام وفقًا لسعر الفائدة السائد، أما في حالة شراء الملابس، فإن أيًّا من الوسائل الثلاث المتاحة أمام الوكيل سوف تؤدي إلى نقص مبلغ الألف ومائة دولار جزئيًّا، والآن لنرَ كم ستكون قيمة هذا النقص.

تقضي الخطة الأولى بسحب المائة دولار من حسابك المصرفي مباشرةً، مما يؤدي إلى انخفاض رصيد حسابك من ألف دولار إلى تسعمائة دولار، وبعد مرور عام سوف تحقق التسعمائة دولار فائدة قدرها تسعين دولارًا، ولذا سوف يصل رصيدك إلى تسعمائة وتسعين دولارًا، ويعني هذا انخفاضًا قدره مائة وعشرة دولارات عن الألف ومائة دولار التي تتوقع وجودها في حسابك في حالة عدم شراء أية ملابس، فأين ذهبت تلك الدولارات المائة والعشر الفارقة؟ الإجابة بمنتهى الدقة هي أن مائة دولار قد أُنْفِقَت على الملابس، أما العشرة دولارات المتبقية فتمثل الفائدة التي ضاعت عليك نتيجة لدفع ثمن الملابس وقت الشراء.

أما الخطة الثانية فتقضي بعدم دفع أي مبلغ حتى العام التالي، وعندئذ يكون رصيدك المصرفي قد بلغ ألفًا ومائة دولار (وكأنك لم تشترِ شيئًا، حيث إنه لم يُسْحَب أي مبلغ)، ومن هذا الرصيد سوف يسحب الوكيل مائة وعشرة دولارات لسداد فاتورة البطاقة الائتمانية (وهي المائة دولار الأساسية بالإضافة إلى عشرة دولارات فائدة)، فيصبح الرصيد المتبقي تسعمائة وتسعين دولارًا بالضبط.

بمعنى آخر، فالخطتان الأولى والثانية تؤديان في النهاية إلى انخفاض رصيد حسابك بنفس القيمة، ففي كلتا الحالتين، تكلفت ملابسك مائة وعشرة دولارات بنهاية العام الأول، فالخطة الأولى تفقدك فائدة قيمتها عشرة دولارات

كان بوسعك أن تحصل عليها، والخطة الثانية تحقق لك فائدة قدرها عشرة دولارات ثم تدفعها في صورة فوائد مترتبة على استخدام بطاقة الائتمان.

وهناك أيضًا الخطة الثالثة التي تقضي بإضافة ثمن المشتريات على بطاقة الائتمان مع عدم سداده، وهي سياسة تعرف بـ«العجز الدائم»، فكيف سيكون وضعك المالي بعد عام من تنفيذ هذه الخطة؟ بعد مرور عام، سيبلغ رصيدك ألفًا ومائة دولار، ثم يقوم الوكيل بسحب عشرة دولارات لسداد أول أقساط الفائدة السنوية، بعدها ينخفض الرصيد إلى ألف وتسعين دولارًا من الأصول السائلة، ولأنك تعلم جيدًا أنك ملتزم بسداد العشرة دولارات السنوية إلى الأبد، فسوف تضطر إلى تحويل جزء من الرصيد إلى وديعة تساعدك على سداد هذه الأقساط، فما قيمة تلك الوديعة التي تحتاج إليها؟ الإجابة هي مائة دولار بالضبط، لأنها ستحقق فائدة قدرها عشرة دولارات سنويًّا إلى الأبد، وهو بالتحديد المبلغ الذي تحتاج إليه للوفاء بالتزاماتك.

بمعنى آخر، مع أن رصيد حسابك الفعلي يساوي ألفًا وتسعين دولارًا، إلا أن مائة دولار منها لا تستطيع التصرف فيها، وهذا معناه أن الأصول القابلة للاستخدام مما هو في حوزتك بالفعل تساوي تسعمائة وتسعين دولارًا فحسب، وهو نفس المبلغ الذي وصلنا إليه في النهاية من الخطتين الأولى والثانية.

إذن، فمن الأفضل والأسلم أن تترك المسائل الحسابية بين أيدي وكيل مشترياتك، ولا داعي لأن تشغل نفسك بشأن ما يتخذه من قرارات، صحيح أن وكيلك من الممكن أن يغرقك في الديون ومن ثَمَّ تصير ملتزمًا بسداد فوائد تلك الديون، وصحيح أيضًا أنه من خلال التمويل بالاقتراض أتاح وكيلك الفرصة أمام أصولك الثابتة لتحقيق فوائد كان من الممكن أن تضيع، فعندما تقدم على الاقتراض، ضع في اعتبارك أن تكاليف ومنافع هذا الدَّين تتساوى تمامًا، أما مسألة الإقدام على الاقتراض من عدمه — وفي حالة الإقدام عليه، فإلى أي مدى؟ — فهي مسألة لا طائل من ورائها.

هناك بالطبع مسائل أخرى أكثر أهمية، وتحديدًا قرار إنفاق المائة دولار على الملابس — التي اتخذناها قاعدة لهذه المناقشة — بالتأكيد يسترعي

اهتمامك حتى إن كنت لا تهتم كثيرًا بوسيلة التمويل، فإذا رأيت أن إنفاق مائة دولار على الملابس مغالاة في الإسراف أو مغالاة في التقتير، فإنك قطعًا لن تكون راضيًا عن أداء وكيلك وقد تراودك الرغبة في طرده من العمل.

وبالمثل فقد تصبح ساخطًا بشدة على أداء الحكومة عندما تنفق على المشاريع والبرامج المختلفة إما أكثر أو أقل مما تفضله أنت، ولكن بمجرد تحديد المستوى العام للإنفاق، يصير أمام المسئولين بوزارة المالية ثلاث وسائل فحسب لتمويل الإنفاق؛ الوسيلة الأولى: هي فرض ضرائب فورية، الوسيلة الثانية: هي اقتراض المال على أساس سداده مع ما يترتب عليه من فوائد في وقت محدد في المستقبل، مع فرض ضرائب في ذلك الوقت كي تتمكن الحكومة من الوفاء بالتزاماتها، أما الوسيلة الثالثة والأخيرة: فهي أن تقترض الحكومة المال على أن تستمر في سداده إلى أجل غير مسمى، ومن ثم تقوم بفرض ضرائب بصورة دورية كي تتمكن من سداد أقساط الفوائد، والتشابه بين الحكومة ووكيل مشترياتك يوحي بأن اختيار وسيلة الدفع لا يؤثر مطلقًا على المحصلة النهائية.[1]

لا شك أن هذه القصة القصيرة بسيطة بل وساذجة للغاية، وذلك لعدة أسباب، فإذا فرضنا أنك تتوقع وفاتك خلال ستة أشهر من الوقت الحالي، وإذا كنت لا تهتم كثيرًا لأمر ورثتك ومن ثَمَّ لا يهمك حجم التركة التي ستتركها لهم ، فبإمكانك أن تغرق نفسك في الديون التي يحين موعد استحقاقها بعد عام من الوقت الحالي. (ولكن من ناحية أخرى، إذا كنت تهتم لأمر ورثتك وتعتبر توفير الحياة الكريمة لهم هو امتداد لحياتك أنت، ففي هذه الحالة نعود مرة أخرى إلى موقف التشابه السابق.) سبب آخر لبساطة القصة هو أن رغبات الأفراد قد تختلف بين أن يدفعوا الضريبة فورًا أو أن يدفعوها في

[1] في حقيقة الأمر قد تبدو القصة أكثر واقعية إذا استبدلنا وكيل المشتريات بالحكومة. وقد سبق أن افترضنا أن حسابك المصرفي يزداد بنفس معدل الفائدة الذي تفرضه عليك شركات الائتمان عندما تستخدم بطاقتك الائتمانية في الشراء، وقد يعترض البعض على هذه النقطة، وأجيب على هؤلاء بأن الأمر يختلف بالنسبة للحكومة لأن الفوائد التي يجري حسابها على الدين الحكومي تحسب على أساس معدلات أذون الخزانة قصيرة الأجل، التي تستطيع الحصول عليها من خلال حيلة بسيطة تتمثل في شراء أذون الخزانة.

وقت لاحق إذا توقعوا حدوث تغيير ملموس في مستوى دخولهم (التي تمثل شريحتهم الضريبية).

ومع ذلك، فلا يزال التشابه بين الحكومة ووكيل المشتريات قائمًا وبقوة، وهو يرجح أنه إذا كان العجز المالي بالفعل «يؤثر»، فإن ذلك يرجع لأسباب أدق كثيرًا مما سبق طرحه، ويكشف بوضوح أيضًا عن أن العجز ذاته، لا يختلف في شيء عن فرض الضرائب. إن أفضل ما يقدمه لنا ذلك التشابه هو أنه يقنعنا بأن الأهم هو أن نصب اهتمامنا على مستوى ومجالات الإنفاق الحكومي بدلًا من الاهتمام بوسائل تمويل هذا الإنفاق، وسوف نعود ثانية لهذه الموضوعات.

## خرافات حول دلالات الأرقام

إن التقديرات الرسمية لمستوى الإنفاق الحكومي (ومن ثم مستوى العجز الحكومي) تنتج عن خليط متشابك من الأرقام التي تُجْمَع بصورة اعتباطية دون الرجوع إلى أية نظريات تبررها، وتتضمن هذه الأرقام استهلاك الحكومة الفعلي للموارد (أي الإنفاق على التعليم أو القوات المسلحة)، والمدفوعات التحويلية transfer payments (مثل التأمينات الاجتماعية)، والفوائد المترتبة على الديون السابقة، وحاصل جمع هذه الأشياء المتباينة (وكأنك تجمع بين التفاح والكمثرى والبرتقال في سلة واحدة) ثم طرح عائدات الضرائب للتمكن من حساب مستوى العجز الحكومي، لا يؤدي إلى أية نتيجة ذات أهمية اقتصادي، مع المكانة التي يبدو أن هذه الحِسبة غير المنطقية تحظى بها في المجتمع، فتجد الأجهزة الحكومية تجتهد في محاولة تقديرها، وتجد الصحف تهتم بشدة بنشرها على نحو شديد الجدية، كما تجد الخبراء والمتخصصين يتناولونها بالتحليل والتمحيص، ولم يتساءل أيٌّ من هؤلاء أبدًا عن المدلول الحقيقي لهذا الرقم، وإليك بعض الخرافات الكامنة وراء ذلك القبول الواسع الذي تحظى به تلك الحسبة غير المنطقية.

الخرافة الأولى: «الفوائد المترتبة على الديون السابقة تمثل عبئًا.» تدرج فوائد الديون السابقة ضمن حساب العجز الحكومي، ويعني هذا أن تلك

المدفوعات تضاف إلى العبء الملقى على كاهل دافعي الضرائب، ولكن قصتنا السابقة عن وكيل المشتريات تثبت خطأ هذه المقولة؛ فالمدفوعات المتمثلة في فوائد الديون السابقة تعادلها تمامًا الفوائد التي نربحها نتيجة لتأجيل دفع الضرائب المستحقة علينا، هذه النقطة في غاية الأهمية؛ فاقتراض الحكومة يسمح لنا بتأجيل دفع ضرائبنا، مثلما تسمح بطاقة الائتمان لحاملها بتأجيل دفع فاتورة ملابسه، هذا التأجيل يسمح لدافعي الضرائب بجني الفوائد على أصول ممتلكاتهم لمدة أطول، هذه الأرباح تعادل أية «أعباء» تفرضها مدفوعات الحكومة من الفوائد المترتبة على ديونها.

ومن ثم فإن الفوائد المترتبة على الديون السابقة لا يجوز إدراجها في أي تقدير صحيح سواء لمستوى الإنفاق أو العجز الحكومي، ولكنها تدرج دائمًا، والنتيجة أن كل التقارير عن حجم العجز الحكومي تتسم بالمغالاة الشديدة.[2]

الخرافة الثانية: «الدولار المدفوع هو دولار أُنفِق، بصرف النظر عن سبيل إنفاقه». أي أن إنفاق دولار في سبيل إنشاء مبنى حكومي مثلًا (الذي يتضمن الإنفاق على شراء الحديد والصلب والزجاج وإتاحة الأيدي العاملة ... إلخ) يتساوى تمامًا مع الدولار الذي تنفقه وزارة التأمينات الاجتماعية (الذي يجعل واحدًا أكثر ثراءً وآخر أكثر فقرًا دون أن يستهلك أي شيء فعليًّا)، ومن الواضح تمامًا أن هذه الفكرة خاطئة، وأية نتيجة تصدر في ظل افتراض صحة ما سبق تعتبر نتيجة غير موثوق بها.

الخرافة الثالثة: «لا يؤثر التضخم في العجز الحكومي». يعتبر التضخم في الواقع نعمة عظيمة للمدين، بما في ذلك الحكومة أيضًا، فإذا كانت الحكومة مَدينة بألف مليار دولار ومعدل التضخم ١٠٪ في العام، فهذا معناه أنه في عام واحد ستنخفض القيمة الفعلية للدين الحكومي بمقدار ١٠٪ من الألف مليار (أي بمقدار مائة مليار دولار).

[2] من الأمور المثيرة للسخرية هنا أن السياسيين دائمًا ما يصورون الفوائد المترتبة على الديون السابقة على أنها العبء الأكبر ضمن العوامل المؤدية للعجز الحكومي!

ويعتبر مبلغ المائة مليار دولار هذا عائدات حكومية كما أن مائة مليار دولار تجمعها الحكومة من دافعي الضرائب تعد عائدات حكومية، وعليه يجب حساب المائة مليار دولار على أنها عائدات، ولكن هذا لا يحدث، وقد وجد البروفيسور روبرت بارو Robert Barro — الأستاذ بجامعة هارفارد — بعد أن قام بحساب ذلك الإيراد المفقود، أن الحكومة الفيدرالية حققت فائضًا عام ١٩٧٩، ووجد أيضًا أن مقدار العجز كان يقل عن العشرة مليارات من الدولارات في أول عامين من فترة حكم ريجان Reagan!

الخرافة الرابعة: «لا أهمية للوعود». لنفترض أن أحد الرؤساء الجدد قد وعد بزيادة الإنفاق الحكومي على الطرق السريعة والتعليم، وغيرهما من صور البنية التحتية، فحتى قبل البدء في تنفيذ البرنامج الانتخابي للرئيس، فإنه ملتزم بتنفيذ خطة الإنفاق التي وعد بها في المستقبل ويعتبر هذا الوعد دينًا عليه (وكأنني وعدتك اليوم بتسليمك شيئًا قيمته مائة دولار بحلول الأسبوع المقبل). ولذلك فالمفترض أن تدرج تلك الوعود ضمن حساب العجز الحالي، ولكن هذا لا يحدث.

تتفاقم مشكلة حساب مستوى العجز إذا كان هناك تشكك من الناحية القانونية سواء في مصداقية الرئيس أو في قدرته على تنفيذ وعوده. فمثلًا إذا وعدت بتسليمك شيئًا قيمته مائة دولار يوم الثلاثاء القادم، ولكنك لست على يقين من مدى مصداقيتي، فهل في هذه الحالة أكون قد حمّلت نفسي دينًا أم لا؟

الحقيقة أن هذه المشكلة لم يظهر لها حل حتى الآن، ولا نسوقها هنا إلا لنشير إلى أنَّ «أي» حل مقترح هو عُرضة للنقد المنطقي، وعليه فإن «أية» طريقة لحساب مستوى العجز يجوز رفضها على أنها بعيدة كل البعد عن الصواب.

من أبرز وأهم الوعود الحكومية الوعد باستكمال برنامج التأمينات الاجتماعية، وحساب هذا الوعد على أنه دين يحدث فرقًا هائلًا في حساب العجز. ولكن البروفيسور لورنس كوتليكوف Laurence Kotlikoff، الأستاذ بجامعة بوسطن ومبتكر مفهوم «النظام المحاسبي عبر الأجيال» Generational

Accounting، يصوغ الأمر على النحو الآتي: وفقًا للحسابات الحكومية فالمدفوعات الموجهة من جانب العمال وأصحاب الأعمال إلى نظام التأمينات الاجتماعية تحسب على أنها ضرائب، والمعاشات التي يقدمها النظام للمتقاعدين تحسب على أنها مدفوعات تحويلية. ويجوز أيضًا أن نعتمد نظامًا محاسبيًّا بديلًا يعتبر المدفوعات الموجهة من جانب العمال وأصحاب الأعمال قروضًا مقدمة إلى الحكومة ويعتبر المعاشات المقدمة للمتقاعدين سدادًا لهذه القروض.[٣]

يتراوح الدَّين الحكومي الآن وفقًا للحسابات الحكومية ما بين ثلاثة آلاف مليار دولار وأربعة آلاف مليار دولار، أما في ظل النظام المحاسبي البديل فإن الدَّين الحكومي يقترب من العشرة آلاف مليار دولار. أما السبب في اعتماد أحد النظم المحاسبية دون الآخر فيبدو أنه يرجع إلى قيام أحد المحاسبين القدامى بالاقتراع عن طريق «الصورة والكتابة» وعلى هذا الأساس حدد اختياره، فأي مدلول اقتصادي تتوقع أن تخرج به من بعض الأرقام الناتجة عن اختيار اعتباطي تمامًا بين نظم محاسبية تتساوى في منطقيتها؟

## خرافات حول سعر الفائدة

أثناء الانتخابات الرئاسية عام ١٩٨٤، وتحديدًا في أول مناظرة بين المرشحين، أدلى المرشح والتر موندال Walter Mondale بتصريح قال فيه: «إن جميع الناس، بما فيهم جميع علماء الاقتصاد، وجميع رجال الأعمال متفقون على أن العجز يؤثر في أسعار الفوائد.» هذا التصريح — لاسيما أنه يخص علماء الاقتصاد — بعيد كل البعدعن الحقيقة.

فهل حقًّا يؤثر العجز في معدلات الفوائد؟ نحن لا نملك إجابة هذا السؤال، فهل كان لدى السيد موندال أسبابًا منطقية دفعته لذلك الاعتقاد؟ أستطيع أن أجزم تقريبًا بأنه لم يملك أية أسباب، ومع ذلك فإن إيمانه غير المبرر بقوة العجز الحكومي يضعه دون شك مع السواد الأعظم من جمهور الناخبين.

[٣] في ظل هذا النظام إذا تخطت المعاشات القدر المطلوب لسداد القروض وفقًا لسعر الفائدة في السوق، فإن تلك الزيادة فقط هي ما تُحْسَب باعتبارها مدفوعات تحويلية، أما إذا قلت المعاشات عن القدر المطلوب لسداد القروض، فإن ذلك العجز سيحسب باعتباره ضريبة.

إن الاعتقاد السائد بالقوة الهائلة للعجز الحكومي وتأثيرها في سعر الفائدة يبدو شديد التأصل والرسوخ في وجدان الشعب الأمريكي حيث تعززه حجتان أساسيتان لا أساس لهما من الصحة، ولكن تداعي هاتين الحجتين عند إخضاعهما للفحص الدقيق لا يثبت بالضرورة أن العجز «لا يؤثر» في سعر الفائدة، بل يثبت فقط أن السيد موندال (مثل الكثيرين غيره) قد فشل في إثبات رأيه، بل إنه فشل في منحنا أية أسباب تدفعنا للتشكك في وجود أية صلة بين العجز وسعر الفائدة سوى إقحامه غير المبرر لـ«جميع خبراء الاقتصاد» في تصريحه. والآن دعنا نتناول تلك الحجج التي تبرر الصلة بين العجز وسعر الفائدة بالبحث والدراسة.

الخرافة الخامسة: «خرافة جالوت». وفقًا لهذه النظرية، فمواطنو الدولة هم نسخ مصغرة «من داوود» يحاربون «جالوت» الذي يمثل الحكومة الفيدرالية التي تستهلك سنويًّا مائتي مليار دولار كان من الممكن إتاحتها للمواطنين الذين يحتاجون إلى التمويل من أجل شراء السيارات والمنازل، وهذه المنافسة الطاحنة على كمية محدودة من المال تؤدي إلى ارتفاع سعر الفائدة إلى درجة يعجز معها داوود حتى عن شراء مقلاع.

التشبيه السابق هو في الواقع تشبيه لا أساس له من الصحة على الإطلاق؛ فالحكومة لا تستهلك المال الذي تقترضه، وإنما الحقيقة أن كل المال الذي تقترضه الحكومة يصير على الفور متاحًا للأفراد إذا شاءوا اقتراضه بدورهم، ولنفترض مثلًا أن الحكومة قررت اقتراض دولار واحد من أجل شراء «مشبك ورق» ليستخدم في أحد مكاتب البنتاجون، ونفذت عملية الاقتراض عن طريق بيع سند مالي لجاك، وقام جاك بسحب دولار من حسابه المصرفي لإتمام عملية الشراء، ثم استُخدم الدولار على الفور في شراء مشبك الورق من جيل التي أودعت هذا الدولار في حسابها المصرفي. صحيح أن حساب جاك قد نقص بمقدار دولار واحد، ولكن حساب جيل قد ارتفع بنفس المقدار، النتيجة هي احتفاظ البنك بقدر من الأموال المتاحة للاقتراض يساوي تمامًا ما كان متاحًا قبل قيام الحكومة باقتراض الدولار، إذن فجالوت لا يستهلك الأموال وإنما يغيّر موضعها فقط.

النقطة الأساسية التي أرغب في إلقاء الضوء عليها هنا هي أن الحكومات لا تقترض المال دون أن يكون هناك داعٍ لذلك، وإنما تقترضه بغرض إنفاقه، وعملية الإنفاق تعيد المال الذي يبدو وكأن الاقتراض قد استهلكه، الخطأ الشائع الذي يقع فيه أغلب الناس هو ملاحظتهم لعملية الاقتراض فقط وتجاهلهم للإنفاق.

الخرافة السادسة: «خرافة ديك وجين». الحجة الباطلة التي تتضمنها هذه الخرافة هي كالآتي: إذا كانت الحكومة ترغب في اقتراض المزيد من الأموال، فعليها أن تحث الأفراد على إقراضها المال وذلك برفع أسعار الفوائد التي تقدمها لهم، يترتب على ذلك أن يعرض الجميع أسعارًا أعلى للفوائد في محاولة لمواكبة المنافسة.

الفكرة الخاطئة وراء بطلان هذه الحجة تتلخص فيما يأتي: إذا كان ديك يرغب في اقتراض دولار من جين بسعر الفائدة السائد وهو ١٠٪، ولكن جين ترفض إقراضه الدولار بذلك السعر، فيجب على ديك أن يعرض عليها سعر فائدة أعلى لإقناعها بالعدول عن رأيها.

الحقيقة أن ذلك ليس الحل الوحيد المتاح أمام ديك، فهناك وسيلة أخرى لإقناع جين بالعدول عن رأيها، فبإمكان ديك أن يعرض على جاين قرضًا قيمته دولار بسعر فائدة ١٠٪ في مقابل أن تقدم له قرضًا مماثلًا، بل إن ديك يستطيع في الواقع إقناع جين بإقراضه أي مبلغ على الإطلاق ما دام سيقرضها نفس المبلغ، وبنفس سعر الفائدة، دون أية محاولة لرفع ذلك السعر.

هذا الاقتراح ليس خياليًّا كما يبدو للبعض؛ فكلما أرادت الحكومة اقتراض دولار، قامت بإقراض دولار آخر في نفس الوقت، تمامًا كما يفعل ديك في المثال السابق. ففي نهاية الأمر، كل ما تقوم به الحكومة من اقتراض الغرض منه هو أن تتجنب زيادة الضرائب المفروضة على المواطنين في الوقت الحالي، بل إنها في واقع الأمر تقوم بإعادة إقراض المواطنين الضرائب التي تقوم بتحديد قيمتها في المعتاد.

وبعكس اقتراض الأفراد، فإن الاقتراض الحكومي لا بد أن يصاحبه دائمًا إقراض ضمني إلى دافعي الضرائب، فالحكومة تفعل كما فعل ديك؛ فتقترض من عامة الناس (كما اقترض ديك من جين)، وفي نفس الوقت تتيح لهم اقتراض نفس القدر من المال بنفس سعر الفائدة، وكما فعل ديك وجين أيضًا تستطيع الحكومة والمواطنون الاستمرار في القيام بهذه العملية بأية مبالغ دون أي تأثير على سعر الفائدة.

## خرافات حول أعباء الديون

المجموعة الأخيرة من الخرافات تتعلق بالطرف الذي يتحمل عبء الدَّين الحكومي، ولأن مسألة اعتبار الدين الحكومي عبئًا لا تعد بأي حال أمرًا مفهومًا، أستطيع القول إنها لا تحتاج إلى التعمق في دراستها، غير أن كشف الثغرات في تلك الحجج الواهية يعد تمرينًا تعليميًّا يسهم في شرح عدد من النقاط المهمة.

الخرافة السابعة: «أحفادنا سيرثون ديوننا». إن أحفادنا سيرثون ديوننا كما يرثون حسابات الادخار الخاصة بنا التي تشمل الثروات الإضافية التي نجنيها نتيجة لدفع ضرائب أقل في الوقت الراهن، ولكن قبل أن يأتي ذلك اليوم الذي يرثوننا فيه، فسوف تكون كلٌّ من مدخراتنا وديوننا قد ازدادت نتيجة الفوائد المتراكمة، وهذا معناه أن كل دولار نسدده من ديوننا في الوقت الحالي يرفع عن كاهل أحفادنا عبء دين قيمته دولاران في المستقبل، ولكننا نحملهم تكلفة تلغي الصنيع الذي قدمناه؛ فإن ذلك الدولار الذي سنسحبه من حسابنا المصرفي لنسدد به دينًا معناه أيضًا أن يقل المبلغ الذي نورّثه لهم بمقدار دولارين.

الخرافة الثامنة: «خرافة إعاقة نمو القطاع الخاص». من الأفكار الشائعة أن اقتراض الحكومة يستهلك موارد كان من الممكن أن يستغلها القطاع الخاص على نحو أفضل، هذه الخرافة تشبه إلى حد بعيد خرافة جالوت، غير أنها تتعلق بالموارد المادية لا بالمال، وهي حجة خاطئة لأن اقتراض الحكومة لا

يستهلك أي شيء، وإنما ما يستهلك الموارد هو الإنفاق الحكومي، فإذا قامت الحكومة بشراء مليون طن من الصلب، فهذا معناه أن تقل الكمية المتاحة من الصلب للقطاع الخاص بمقدار مليون طن، هذه الحقيقة ثابتة بصرف النظر عن كون الأموال التي جرى شراء الصلب بها من عائدات الضرائب أو أموال مقترضة. إذن فالقياس الصحيح للعبء الملقى على القطاع الخاص يعتمد على ما تستهلكه الحكومة من موارد وليس على الطريقة التي تحصل بها على تلك الموارد.

الخرافة التاسعة: «العجز الحكومي يضعف الوضع التجاري للدولة». ظهر حديثًا الكثير من الحجج تؤيد تلك الفكرة التي تزعم أن العجز الحكومي يؤثر سلبًا على صناعة التصدير المحلية، وكل هذه الحجج تقوم — بطريقة أو بأخرى — على رأيين راسخين متلازمين، هما أن العجز يؤثر على سعر الفائدة، ومن ثم يؤثر سعر الفائدة في قيمة الدولار. وكما أشرت مرارًا من قبل، فالعلاقة بين العجز وسعر الفائدة هي — على أفضل تقدير — علاقة واهية، أما العلاقة بين سعر الفائدة وسعر الصرف فقد نستغرق الكثير من الوقت حتى نتمكن من سبر أغوارها.[٤] ونحن في علم الاقتصاد نلزم أنفسنا بمبدأ هو أن نقيس قوة أية مجموعة من الحجج والبراهين المنطقية تبعًا لأضعف نقاطها.

إن الأشخاص الذين يهتمون بجذب انتباه الرأي العام عادةً يمتلكون الفطرة لاكتشاف الموضوعات المثيرة، ولذلك فليس من المستغرب أن الخرافات الشائعة بين العامة بشأن العجز الحكومي تميل إلى المغالاة الشديدة سواء في حجم العجز أو أهميته، ومن الضروري أن نضع تلك الخرافات في حجمها الطبيعي وأن نخفف حالة الهستيريا التي تتسبب فيها في بعض الأحيان، ومن المهم أيضًا ألا ننساق وراء أوهام تقنعنا بأننا في أحسن حال.

[٤] هناك خطأ شائع متعلق بهذه النقطة لا يسعني تجاهله، وهو أن ارتفاع سعر الفوائد على السندات الأمريكية يؤدي إلى زيادة الطلب عليها، ولكن الحقيقة أننا لا نستطيع الجزم بأن هذا يؤدي إلى أن تصبح العملة الأمريكية أكثر جذبًا من العملات الأخرى.

إن كل ما عرضناه من حجج منطقية في هذا الفصل يفترض مستوى محددًا من الإنفاق الحكومي، وما من شك في أن المستويات المرتفعة من الإنفاق تحقق نفس القدر من الضرر الذي يزعم البعض أن زيادة العجز تحققه.

وفي الواقع فإن أكبر ضرر يلحقه بنا العجز الحكومي هو أنه يشتت انتباهنا عن أهم أولوياتنا الاقتصادية، وهي محاولة اكتشاف تقنية جديدة نستطيع عن طريقها السيطرة على الإنفاق الحكومي، فإذا فشلنا في مواجهة هذا التحدي، فلن ينقذنا هوسنا بالميزانيات المتوازنة من عواقب هذا الفشل.

الفصل الثاني عشر

# جعجعة زائفة

## الحكمة الزائفة من صفحة الرأي

يبدو أن هناك إجماعًا في الآراء على أن فترة «الكساد الكبير» كانت بالفعل فترة عصيبة، وإنه لأمر يستحق التساؤل عن سببه.

إن المرور بفترة كساد اقتصادي يتسم بعيبين رئيسيين؛ الأول: أنه يقلل من معدل استهلاك الفرد على مدار حياته، والثاني: أنه يجبر الفرد على اتباع نمط استهلاكي أدنى، فيتحول من الولائم إلى التضور جوعًا بدلًا من أن يوزع ثروته بالتساوي على مدار حياته.

ويستحق العيب الثاني أن نتوقف أمامه قليلًا، فكل الدلائل تشير إلى أن الناس يفضلون تنظيم معدلات استهلاكهم كلما أتيحت لهم الفرصة لذلك، فمثلًا إذا كان راتبك الشهري يبلغ أربعة آلاف دولار، فليس من المحتمل أن تنفقه بأكمله في يوم واحد ثم تتسول طعامك باقي الشهر، أما إذا استطعت أن تؤقلم نفسك على أن تعيش في غرفة متواضعة طوال الأربعين عامًا الأولى من حياتك، فقد تتمكن من التمتع بالحياة في قصر طوال الأربعين عامًا التالية، لكن قليلًا منا من يقدر على مثل هذا الاختيار خاصةً إذا كان بالإمكان أن تفاديه.

إن معاناة سوء الحظ على جرعات خير للمرء من تجرعه دفعة واحدة؛ هذه العبارة هي السبب الرئيسي وراء تخوف الناس من الكساد الاقتصادي،

ولطالما ظننتها عبارة لا خلاف عليها حتى قرأت الخطاب الذي أرسله السيد فيليكس روهاتين Felix Rohatyn إلى جريدة «نيويورك تايمز»، الذي يعتقد فيما يبدو غير ذلك.

والسيد روهاتين هو أحد أبرز الخبراء الماليين، ورئيس مجلس إدارة مؤسسة نيويورك المحلية لتقديم المساعدات New York's Municipal Assistance Corporation، وأحد أعضاء المجموعة الاستشارية للرئيس كلينتون. أما ذلك الخطاب الذي أرسله للجريدة فيستحق السرد بأكمله:

**إلى رئيس التحرير:**

لشد ما أصابتني الصدمة الممزوجة بخيبة الأمل بعدما قرأت مقالة افتتاحية سابقة في جريدتكم تؤيد الاقتراض الحكومي باعتباره الأسلوب الأمثل لإنقاذ مؤسسات الإقراض والادخار من الإفلاس، قد يكون الاقتراض ملائمًا من الناحية السياسية إلا أنه بالتأكيد خطأ سواء من الناحية الاقتصادية أو الأخلاقية. أما الوسيلة المباشرة التي تسبب أقل ضرر ممكن للتعامل مع هذه الأزمة فهي تعويض الخسارة التى تقدر بمبلغ مائة وثلاثين مليار دولار بفرض زيادة مؤقتة على ضرائب الدخل لمدة تتراوح بين ثلاث إلى أربع سنوات.

إن الجوانب الاقتصادية المتعلقة بهذا الأمر بسيطة، وهي:

١) عملية الاقتراض سوف تحول خسارة قدرها مائة وثلاثون مليار دولار إلى خمسمائة مليار دولار من الخسارة التدريجية على مدار العشرين إلى الثلاثين سنة التالية، وستضغط بشدة أيضًا على السوق الائتمانية وتؤدي إلى ارتفاع سعر الفائدة، وسوف تضيف إلى قيمة عجز الميزانية الفيدرالي تكلفة فائدةً سنوية تتراوح بين عشرة مليارات دولار وخمسة عشر مليار دولار، وذلك عندما تشمل تكلفة الفائدة، بعد حساب مصاريف الدفاع، أضخم إنفاق فيدرالي، وسوف تتطلب تدفقًا هائلًا لرءوس الأموال الأجنبية باستمرار، وستؤدي إلى استقطاع بعض البرامج المحلية شديدة الأهمية.

٢) الزيادة المؤقتة للضرائب لمدة تتراوح بين ثلاث إلى أربع سنوات ستؤدي إلى التخلص من فوائد تتراوح قيمتها بين ثلاثمائة مليار دولار وأربعمائة مليار دولار، وستسهم في تخفيض سعر الفائدة وتكاليف رءوس الأموال، مما يعزز النمو الاقتصادي، ولن تكون لهذه الزيادة في الضرائب أية آثار اقتصادية سلبية لأن عملية الإنقاذ المالي هي في الأساس نظام تحويل الأموال من ممولي الضرائب إلى المودعين.

٣) من المبادئ الأساسية لعلم الاقتصاد أن الأمر الوحيد الذي يبرر الاقتراض هو شراء الأصول التي تتمتع بعمر إنتاجي، ولا يوجد ما هو أبعد عن هذا من الاقتراض من أجل تمويل خسائر تحققت بالفعل.

أما الجانب الأخلاقي، فهو أكثر بساطة، فالاقتراض يؤدي إلى تحميل الأجيال القادمة عبء سداد ما نتج عن حماقتنا، بالإضافة إلى تحميل الأمريكيين محدودي الدخل تكاليف الفوائد، أما ضريبة الدخل فتضع الأعباء حيثما ينبغي وضعها؛ فتحملها للأجيال الحالية وللأمريكيين من أصحاب الدخول المرتفعة.

وسوف يكون للإفراط في المضاربات في البورصة إلى جانب الاقتراض دور بارز في الآثار الضارة لذلك الإرث الذي تركته لنا فترة الثمانينيات، ولكن للأسف، فإن تأييدكم للاقتراض باعتباره وسيلة إنقاذ للمدخرات والقروض، بجانب تأييدكم السابق لاستخدام السندات مرتفعة العائد التي تنطوي على مخاطر كبيرة في القطاع الخاص، يؤدي للأسف إلى نفس النتائج الضارة التي يخلّفها ذلك الإرث، ورأيكم يمثل، للكثيرين منّا، صوت العقل، وهذا يتطلب منكم تأييد الرأي المنطقي فيما يتعلق بالشئون المالية سواء الحكومية أو الخاصة بالقطاع الخاص، وبالطبع، فإن زيادة الاقتراض عن اللازم هو أمر غير منطقي.

فيليكس روهاتين

نيويورك، في الخامس والعشرين من يونيو/حزيران ١٩٩٠

من عادتي أن أتصفح جريدة «نيويورك تايمز» بحثًا عن الخطابات التي تشي بجهل يفوق المعتاد بعلم الاقتصاد، ثم أحتفظ بها في ملف أطلق عليه — على سبيل الاستهزاء — ملف الجعجعة الزائفة أو sound and fury.[1] وما يتجمع لديّ في هذا الملف أستخدمه في وضع مسائل الامتحانات، فأعرض على الطلاب أحد هذه الخطابات وأطلب منهم تحديد الأخطاء الاقتصادية التي وردت به، ومع أن المنافسة على هذا الشرف شاقة، فإن خطاب السيد روهاتين كان بمنزلة (هدية) أقدمها لهم على طبق من فضة. المؤسف في الأمر هو أن المدة الزمنية المقررة للاختبار ليست كافية للطالب المجتهد لكي يتمكن من الإمعان في تلك الثروة الهائلة من المعلومات الخاطئة التي منحها لنا السيد روهاتين في خطابه، حتى إنني إذا رغبت فعلًا في استخدامه يومًا ما في أحد الاختبارات، فسوف أضطر إلى اختصار المسألة بأن أطلب من الطلاب أن يقتصر تحليلهم للخطاب على خطأ رئيسي واحد تقريبًا من كل فقرة.

وقد أطلب منهم أيضًا أن يقتصر تحليلهم على الأخطاء الدقيقة، بحيث يتجاوزون الأخطاء شديدة الوضوح إلى درجة مخجلة، وهذا من شأنه أن يعفيهم — على سبيل المثال — من التعليق على النقطة الأولى في الخطاب، التي يؤكد فيها السيد روهاتين أن الاقتراض سيؤدي إلى تحويل خسارة قدرها مائة وثلاثون مليار دولار إلى «خمسمائة مليار دولار من الخسارة التدريجية على مدار العشرين إلى الثلاثين سنة التالية.» إن طالب السنة الثانية بالكلية عندما يقع في خطأ مماثل فيتعامل مع الدولار الذي يُنْفَق بعد عشرين سنة على أنه مساوٍ لدولار يُنْفَق اليوم، فإننا عادةً نخبره بأنه لا يملك الموهبة الكافية لدراسة الاقتصاد، فإذا كان السيد روهاتين بالفعل مقتنعًا بهذه الحسبة، فالمفترض إذن أن يسعده إقراضي مائتي مليار دولار اليوم على أن أسدد له

[1] «الجعجعة الزائفة» هو مقطع من جملة وردت في مسرحية ماكبث لويليام شكسبير؛ ففي آخر فصول المسرحية، ينعي ماكبث — الشخصية الرئيسية في الرواية — مقتل زوجته، وفي ظل التشاؤم والاكتئاب الشديدين اللذين سيطرا عليه، رأى أن «الحياة ما هي إلا حكاية يحكيها شخص أبله، مليئة بالجعجعة الزائفة، ولا معنى لها.» (المترجم)

ثلاثمائة مليار دولار في خلال عشرين عامًا من الآن، ويعتبر نفسه قد حقق ربحًا قيمته مائة مليار دولار، ولسوف يسعدني إبرام مثل هذه الصفقة معه.

ولكن الطلاب الذين سيمتثلون لنصحي لهم بتجاوز مثل هذا الخطأ الفادح وما يماثله من أخطاء أساسية أخرى، سيتقدمون مباشرةً إلى النقطة الثانية التي يؤكد فيها السيد روهاتين «أن زيادة الضرائب لن تكون لها أية آثار اقتصادية سلبية لأن عملية الإنقاذ المالي هي في الأساس نظام تحويل أموال من ممولي الضرائب إلى المودعين»، وكأن فرض زيادة مؤقتة على ضريبة الدخل لا يعتبر حافزًا لتأجيل بعض المشاريع المربحة لبضع سنوات.

هكذا يصل الطلاب إلى الجزء المفضل لديّ في الخطاب، وهو النقطة الثالثة، حيث يلفق السيد روهاتين من محض خياله «أحد المبادئ الأساسية لعلم الاقتصاد»، ينتهك المبادئ الأساسية لعلم الاقتصاد، وهو: «لا تقترض أبدًا من أجل تمويل خسائر تحققت بالفعل»، وأفترض أن هذا يعني أنه إذا تعرض منزلك لحريق مدمر، فلا ينبغي أن تحاول الحصول على رهن لشراء منزل آخر، وإنما الحل الأفضل أن تعيش في صندوق كرتوني حتى تدخر ما يكفي من المال لشراء منزل جديد.

دعني أقدم لك أحد المبادئ الاقتصادية الأساسية المعروفة فعلًا في الأوساط الاقتصادية: «ابذل أقصى ما في وسعك، في حدود المعقول، من أجل تنظيم استهلاكك»، فمثلًا إذا قضيت عطلة في جزر الهاواي كلفتك ألفي دولار، فليس عليك أن تقلل من مصروفاتك في «ذلك الشهر» بمقدار الألفي دولار دفعة واحدة، وإنما بدلًا من ذلك، قم بتخفيض جزء يسير من مصروفك الشهري على مدار عدة أشهر، وقم بالتصرف نفسه إذا فقدت محفظة أموالك، أو إذا كان مطلوبًا منك إنقاذ بعض مؤسسات الإقراض والادخار من الإفلاس، إن أفضل وسيلة للتعامل مع الكوارث هي الجرعات المتعددة الصغيرة؛ بمعنى أن نحاول ألا نأخذ الضربة مرة واحدة، وإنما نوزع الألم على مراحل زمنية متتابعة.

أما مبدأ السيد روهاتين، الذي يؤكد عكس الكلام السابق، فيفترض أن «الكساد الكبير» كان على الأرجح حدثًا عظيمًا، فقد أدى إلى انخفاض

معدلات الإنتاج في فترة الثلاثينيات، وهو ما يعد «خسارة قد تحققت بالفعل»، وفي مثل هذه الحالة فإن مبدأ السيد روهاتين يملي علينا أن نتحمل الضربة الموجعة دفعة واحدة هائلة، ولكن إذا سألت أحد الذين عاشوا فترة الكساد الكبير، لوجدت أن الجميع بلا استثناء كانوا سيفضلون توزيع الألم؛ أي انخفاض مستواهم المعيشي بمقادير صغيرة على مدى فترة زمنية أطول، فإذا كان الناس لا يفضلون مواجهة كارثة مركزة في بضع سنوات وقعت نتيجة للتقلبات التي تحدث في عالم التجارة، فما بالك أن تفرضها عليهم السلطة الحكومية؟

ولكن لحسن الحظ، يستطيع الناس أن يحموا أنفسهم من خطة السيد روهاتين، وسيفعلون ذلك، والسبب في ذلك تحديدًا يرجع إلى أن الناس يفضلون تنظيم استهلاكهم، ولذا يقترضون المزيد (أو يقللون ادخارهم بقيمة مساوية للاقتراض) لكي يتمكنوا من تخطي المرحلة المؤقتة من ارتفاع الضرائب التي أوصى بها، وتكون النتيجة النهائية هي نفس النتيجة التي كنا سنحصل عليها في حالة قيام الحكومة بالاقتراض.

إذن، فلو صحت النقطة الثانية في خطاب السيد روهاتين، فلن يكون لخطته أدنى تأثير من الأساس؛ فإن رفض الحكومة للاقتراض سوف يعادله من الناحية الأخرى إقبال الناس على الاقتراض بأنفسهم، ولكنه لن يعادله تمامًا؛ فالأفراد يقترضون بسعر فائدة أعلى من الحكومة. ومن ثم، فإن الاقتراح الذي قدمه السيد روهاتين ينتهي إلى الآتي: دع الناس يحاولون الاقتراض بأنفسهم بسعر فائدة مرتفع بدلًا من أن تقترض لهم الحكومة بسعر فائدة أقل.

وهي نتيجة سيئة إلى حدٍ ما، ولكن للأسف، فالنقطة الثانية في الخطاب هي خطأ أيضًا، ولذا فإن خطة السيد روهاتين ليست سيئة فحسب بل كارثية، فالزيادة المؤقتة في الضرائب سوف تعوق النشاط الإنتاجي، ومن ثم ترتفع سعر الفائدة؛ مما يجعل محاولة الناس لتوزيع الآثار السلبية لتلك «الخسائر التي تحققت بالفعل» عن طريق الاقتراض — كما تملي عليهم النظرية الاقتصادية — أمرًا مستحيلًا.

إن الخطة التي ابتكرها السيد روهاتين هي بحق الوصفة التي تؤدي لحالة من الركود الحاد، يدعمها مبدء ملفق يوحي بأن الركود أمر مرغوب، وهي الفكرة الوحيدة التي تجعل ذلك المبدأ على قدر من التناغم الداخلي، إلا أنها بالطبع فكرة غير مقبولة.

الآن، بما أنني فتحت ملف «الجعجعة الزائفة» الخاص بي، فلأقدم خطابًا آخر من المفضلين لدي.

**إلى رئيس التحرير:**

في حين أن الإنفاق الذي يقوم به كلٌّ من الأفراد والمؤسسات التجارية يعتبر من المكونات الأساسية لاقتصاد الولايات المتحدة، فإنه من الخطأ أن نبخس قدر الدور الذي يؤديه الإنفاق الحكومي في دفع عجلة الاقتصاد.

ومن موقعي المتميز كعالم وأستاذ جامعي، بإمكاني أن أرى أن الركود في الجامعات وفي الأبحاث العلمية، يرتبط بشدة بتقليل المشاريع الحكومية، فيجري الاستغناء عن بعض العمالة، والتوقف عن تعيين موظفين جدد، بالإضافة إلى أن برامج المنح الدراسية تصير مهددة.

أما إذا أعيدت مستويات الإنفاق الحكومي في قطاعنا إلى مستواها السابق، فسوف نتمكن من البدء في إعادة تأسيس برامج الإنشاء والتجديد، فتتوفر بذلك فرص العمل في صناعة الإنشاءات والعمارة، وتزيد طاقتنا على البحث العلمي والدراسة. ومن جديد سوف يُتاح المال لطلاب المنح الدراسية لشراء ما يلزمهم، مما يضيف إلى النشاط الاقتصادي.

وسوف نتمكن من توظيف العاملين في مجال البحث العلمي، ومن شراء أية مستلزمات، مما سيدعم جهودنا العلمية بالإضافة إلى اقتصاد دولتنا.

وإنني على ثقة من أن هناك أمريكيين آخرين يرون في مناطقهم نماذجَ أدى فيها تقليل المشاريع الحكومية إلى تدهور اقتصادنا مباشرةً، والواجب على الحكومة ألا تقف بلا حراك وهي تشاهد ذلك الانهيار الاقتصادي، إن الحكومة عضو رئيسي في الكيان الاقتصادي، وما فرضته من سياسات

تتسم بالمبالغة في الحرص، أسهمت بقوة في الحالة المزرية التي وصلنا إليها.

أما إذا ألغي ذلك التقليل بسرعة، فربما يكون في هذا دفعة قوية تعيننا على الوقوف على أقدامنا مرة أخرى.

رونالد بريسلو
نيويورك، في الثامن عشر من ديسمبر/كانون الأول ١٩٩١

البروفيسور بريسلو Ronald Breslow هو أستاذ كيمياء بجامعة كولومبيا حاصل على «الوسام الوطني للعلوم» National Medal of Science، وباعتباره عالمًا قديرًا فمن المؤكد أنه يفهم قانون حفظ الطاقة جيدًا، فإنك تستطيع نقل الطاقة من مكان إلى آخر، ولكنك لا تستطيع أن تخلقها من العدم، ولذلك فمن المستحيل أن تجد ماكينات دائمة الحركة.

وبالمثل، هناك قوانين حفظ خاصة بعلم الاقتصاد؛ فقد تستطيع أن تنقل الموارد من مكان إلى آخر، ولكن حتى الحكومة لا تستطيع خلقها من العدم، وكما تقضي قوانين الفيزياء باستحالة وجود آلة دائمة الحركة، فإن قوانين الاقتصاد تقضي باستحالة وجود ما يعرف بـ«الغذاء المجاني» ويقصد به الحصول على شيء دون مقابل، فمن الممكن أن تقوم الحكومة بتحويل بعض الموارد إلى معامل وإمدادات لجامعة كولومبيا، ولكن هذه الموارد قد حُوِّلَت بذلك عن الاستخدام في مجالات أخرى.

وكذلك لو أن الحكومة أنفقت دولارًا لتعيين أحد الخريجين مساعدًا للبروفيسور بريسلو في أبحاثه، فلا بد أن هذا الدولار قد أتى من «مصدر ما». وأبسط حالة لفهم هذا الأمر، هي أن يكون مصدر الدولار هو زيادة الضرائب المفروضة على شخص بعينه، يدعى جون دو على سبيل المثال. ونتيجة لذلك، سيشتري جون قطعتين أقل من الحلوى. بمعنى آخر، يؤدي هذا إلى إتاحة فرص عمل أكثر لخريجي الجامعات ولكنه يقللها من ناحية أخرى لصانعي الحلوى.

وبلا شك يستطيع البروفيسور بريسلو أن يقدم لنا الكثير من التصورات البديلة التي تدعم رأيه، فعندما تزيد الضرائب المفروضة على جون، ربما لا يخفض استهلاكه من الحلوى، وإنما بدلًا من ذلك، يسحب ذلك الدولار من حسابه المصرفي. ولكن هذا معناه أن يفقد البنك دولارًا كان من الممكن أن يقرضه لماري رو، التي ستضطر الآن إلى تخفيض إنفاقها. وسوف تمتنع ماري عن شراء مضربًا للبيض أو تؤجل شراء سيارة جديدة، ومن ثم يوظف مصنعو مضارب البيض أو السيارات عددًا أقل من الموظفين.

وهذا بالطبع لا يستوفي كافة التصورات البديلة التي قد يأتي بها البروفيسور، فلو أنه أصر على إثبات وجهة نظره، فلسوف يأتي بقائمة طويلة من الأساليب الأخرى التي تستطيع الحكومة بها الحصول على ذلك الدولار بالإضافة إلى قائمة مماثلة من ردود الأفعال المحتملة من المواطنين، ولكن كلًّا من تصورات البروفيسور البديلة لا بد أن تنتهي إلى خسارة الدولار عن طريق إنفاقه في «جانب ما» من جوانب الاقتصاد. ومن السهل أن نخدع أنفسنا بشأن تصورات البروفيسور خاصةً وأن الآثار غير المباشرة الناتجة عن زيادة إيرادات الحكومة أحيانًا تكون طفيفة، وبالمثل فإنه من السهل أيضًا أن نخدع أنفسنا بخصوص الآلة دائمة الحركة، كل ما علينا فعله هو فحص أجزاء معينة من الآلة وتجاهل أجزاء أخرى، فلو أنك تتفحص مأخذ التيار الكهربائي في حائطك منفردًا، لبدا لك كأنه يولد الكهرباء من تلقاء نفسه، ولكن الواقع أن الطاقة المنبعثة من محطات توليد الكهرباء تساوي تمامًا تلك التي تدخل إليها.

غير أن هناك فارقًا واحدًا ملحوظًا بين الحركة الدائمة للآلة والغداء المجاني، فمثلًا إذا نويت أنا — كعالم اقتصاد — أن أصمم آلة دائمة الحركة، فعلى الأرجح سوف تستشير النيويورك تايمز خبيرًا (مثل البروفيسور بريسلو) قبل أن تأخذ محاولتي على محمل الجد، إلا أنه عندما يقوم عالم الفيزياء المرموق؛ بروفيسور بريسلو، بتصميم نظام اقتصادي يحقق مبدأ الغداء المجاني، فإن الجريدة تأخذ كلامه على عواهنه. بمعنى آخر، فإن جريدة «نيويورك تايمز» تدرك جيدًا أن التأكيدات العلمية سواء المتعلقة بالكيمياء

أو الفيزياء لا بد أن يدعمها فهم واستيعاب تامّان للموضوع المطروح، إلا أنها لا تستطيع إدراك أن ذلك الأمر ينطبق أيضًا على علم الاقتصاد، هذا الفشل في الإدراك هو أحد أعراض حالة الجهل الاقتصادي المتفشية؛ الأمر الذي يحزنني بقدر ما يغضبني.

ومن المؤكد أنه وفقًا للكثير من النماذج الاقتصادية، يستطيع الإنفاق الحكومي أن يحفز الإنتاج الكلي والتوظيف، إلا أن التحليل المبسط للبروفيسور بريسلو لا يتفق مع أيٍّ من هذه النماذج، فالتحليل يتجاهل تجاهلًا سافرًا المصدر الذي تحصل منه الحكومة على اعتماداتها المالية. وإليك واحدًا من أبسط النماذج الاقتصادية التي قد يؤيدها أي رجل اقتصاد، وهو أن الحكومة عندما تهدر المال على المشاريع المؤقتة، متسببة بذلك في حدوث أزمة اقتصادية قصيرة المدى، فسوف يحاول الناس تخطي الأزمة عن طريق الاقتراض. وهذا يؤدي إلى ارتفاع سعر الفائدة؛ مما يجعل الاحتفاظ بالأموال أمرًا غير مرغوب فيه (لأن المال يعتبر من الأصول غير المدرة للأرباح)، ولذلك يلجأ الناس إلى التخلص من أموالهم عن طريق شراء المزيد من السلع المعمرة؛ مما يؤدي بدوره إلى ارتفاع الأسعار، ويشجع ارتفاع الأسعار المنتِجين على زيادة إنتاجهم مما يؤدي إلى زيادة حركة التوظيف.[٢]

وإنني لأستطيع الجزم بأن تلك الفكرة لم تجل بخاطر البروفيسور بريسلو على الإطلاق.

يتفاوت حجم ملف الجعجعة الزائفة الخاص بي تبعًا للوقت الذي أخصصه لاستبعاد المواد القديمة ومتابعة جريدة التايمز، وبعض المواد أفضل من أن أستغنى عنها أبدًا، مثل المقالة التي كتبها المعلق الإذاعي إيرا إيزنبرج Ira Eisenberg في صفحة الرأي، والتي يدعو فيها إلى منح المتسولين في الشوارع بطاقات يحصلون بها على الخدمات من التجار المحليين بدلًا من النقود،

---

[٢] القصة هكذا لم تكتمل بعد، فعلى سبيل المثال، ارتفاع الأسعار لم يكن ليتسبب في زيادة الناتج لو أن الأجور كانت ترتفع بخطى ثابتة، إذن لا بد من استكمال القصة بتقديم تفسير لسبب عدم ارتفاع الأجور مع ارتفاع الأسعار.

ثم يفسر رأيه بأن البطاقات «لا يمكن استبدالها بالمشروبات الكحولية أو بالسجائر، فضلا عن المخدرات»، لِمَ لا؟

إن النيويورك تايمز ليست المصدر الوحيد الذي أستقي منه المواد لملف الجعجعة الزائفة، فأمامي الآن خطاب من ريتشارد ليوني Richard C. Leone، وهو أحد المسئولين بهيئة موانئ نيويورك ونيوجيرسي، إلى جريدة «وول ستريت جورنال»، وفي الخطاب يشرح السيد ليوني السبب في أنه لا يمكن خصخصة مطار كينيدي ومطار لاجارديا، فهو يرى أن قيمتهما تتعدى ٢,٢ مليار دولار بكثير، ومن الصعب العثور على مشترٍ على استعداد لدفع مثل هذا المبلغ الضخم، وقد أدهشني بشدة أن رجلًا عركته الحياة مثل السيد ليوني يؤمن بأن قيمة الأصل تختلف عن المبلغ الذي يكون الناس على استعداد لدفعه فيه.

لدي أيضًا في الملف مقال لآن لاندرز Ann Landers نشرته في عمودها اليومي تتحدث فيها عن مصنعي الجوارب النسائية الخفيفة الذين يتعمدون تقديم منتج يتلف من تلقاء نفسه بعد أسبوع واحد بدلًا من عام بأكمله، وذلك لأن «صناعة جوارب متينة لا تتلف بسهولة — التي يجيدونها بالتأكيد — سوف تعرض نسبة مبيعاتهم لانخفاض كبير». وتستنتج آن أنها وقراءها «يقعون تحت رحمة مؤامرة لتحقيق المصالح الشخصية». ولا يبدو واضحًا لمن تتحقق المصلحة الشخصية التي تحدثت عنها آن، فلا يمكن أن تتحقق للمنتجين؛ فتبعًا للحقائق التي وصفتها آن، فإن المصنّع الذي يسعى وراء مصلحته الشخصية سوف يبيع الجوارب النايلون المتينة التي تصمد لمدة عام بسعر اثنين وخمسين دولارًا بدلًا من بيع الجوارب سريعة التلف التي لا تعيش أكثر من أسبوع بسعر دولار واحد، فهو بذلك سيسعد زبائنه (الذين سينفقون في كلتا الحالتين مبلغ اثنين وخمسين دولارًا في العام، ولكن سيسعدهم أن يستريحوا من تكرار عملية الشراء). وكذلك سيحافظ على نسبة إيراداته كما هي، بالإضافة إلى خفض تكاليفه خفضًا كبيرًا لأن حجم إنتاج جوارب النايلون سينخفض بنحو ٩٨٪.

لديّ أيضًا مقالة أخرى من صفحة الرأي بجريدة «شيكاجو صن تايمز» Chicago Sun-Times تدعو إلى إقرار قانون لحماية الفنانين بالسماح لهم بالحصول على عائدات إذا أُعيد بيع أعمالهم الفنية وحققت أرباحًا، ولكن كاتب المقالة تجاهل تمامًا تأثير اقتراحه على سعر العمل الفني الأصلي، دعني إذن أقدم له الحلقة المفقودة في اقتراحه: إذا كان المشتري الأصلي للعمل الفني يتوقع أن يدفع رسومًا قدرها مائة دولار مثلًا للفنان عندما يعيد بيع القطعة الفنية، فإن استعداده للدفع في أول مرة يشتري فيها سيقل بمقدار مائة دولار تقريبًا،[3] ومن ثم يقل المبلغ الذي يحصل عليه الفنان بالمثل، النتيجة إذن أن ما يجنيه الفنان من رسوم إعادة بيع، يكون قد خسره بالفعل في عملية البيع الأولى للعمل الفني.

بل إن الأمر في الواقع أسوأ من ذلك، فبعض الفنانين يخبو وهج نجاحهم فجأة على نحو غير متوقع، ويضطر هؤلاء إلى قبول أثمان بخسة لأعمالهم الفنية عند بيعها لأول مرة وفي الوقت نفسه يفشلون في تحصيل عائدات إعادة بيع تعوض خسارتهم الأولى، ويحقق فنانون آخرون نجاحًا يفوق المتوقع، ويحصلون على عائدات إعادة بيع تتخطى بكثير تعويض ما خسروه عند البيع بثمن بخس في المرة الأولى، إذن فما اقترحه الكاتب في مقالته ما هو إلا وصفة مضمونة لجعل الفنانين غير الناجحين أكثر فقرًا وجعل الناجحين منهم أكثر ثراءً.

لدي الآن رسالة إلى رئيس التحرير تدعو إلى مراقبة أسعار النفط الخام كوسيلة غير مباشرة لمراقبة أسعار البنزين، ولكن عند مراقبة أسعار النفط الخام بقوة القانون، «سترتفع» أسعار البنزين في محطات التزود بالوقود، ولن تنخفض، وذلك لأن التحكم في الأسعار في مرحلة البيع بالجملة تدفع القائمين على عملية تكرير النفط إلى إنتاج كميات أقل من البنزين، وتؤدي قلة المتاح من البنزين إلى ارتفاع أسعاره في محطات التزود بالوقود.

[3] يلاحظ القارئ استخدامي لكلمة «تقريبًا» وذلك مراعاةً لحقيقة مهمة هي أن قيمة المائة دولار اليوم بالتأكيد أكبر من قيمتها في المستقبل.

منذ بضع سنوات، حدث في ولاية فلوريدا انخفاض حاد في درجات الحرارة وصل إلى درجة التجمد مما أدى إلى ارتفاع أسعار البرتقال ارتفاعًا غير مسبوق؛ فحقق مزارعوا البرتقال دخلًا فاق المعتاد، وقد أطلق أحد المعلقين على هذه الظاهرة تعليقًا كان جديرًا بإدراجه في ملف الجعجعة الزائفة، وهو أن هذا الارتفاع الهائل في الأسعار يشي بقدرة أصحاب المزارع على ممارسة الاحتكار، الواقع أن العكس تمامًا هو الصحيح؛ فما يؤكده هذا الحدث هو أن الوسيلة التي يستطيع أصحاب المزارع بها زيادة دخولهم هي تحديد الكمية المعروضة من البرتقال في الأسواق، ولو أن لديهم بالفعل القدرة على العمل الموحد لاحتكار سوق البرتقال، لَمَا اضطروا إلى انتظار الصقيع.

كلما ازدادت حدة الاضطرابات السياسية في منطقة الشرق الأوسط، ضمنتُ زيادة حجم ملف الجعجعة الزائفة، ذلك لأن أي انقطاع مؤقت لتدفق النفط يؤدي إلى تفجر بركان من خطابات القراء والمقالات التحليلية للمحررين التي تشرح كيف تستطيع شركات النفط الأمريكية، بممارستها للاحتكار، رفع الأسعار بما يحقق لها أعلى الأرباح الممكنة. فلنتجاهل ذلك السؤال الملح حول كيفية وجود قوة تستطيع ممارسة الاحتكار في مجال تتنافس فيه شركات ضخمة مثل إيكسون Exxon، وجالف Gulf، وموبيل Mobil، وأتلانتك ريتشفيلد Atlantic Richfield، وشِل Shell، وجيتي Getty، وماراثون Marathon، وغيرها الكثير، وإنما بدلًا من ذلك سوف ألجأ إلى المنطق الداخلي، فإذا كان تحديد كمية المعروض يؤدي إلى زيادة الأرباح، فمن المؤكد أن مجال صناعة النفط «الاحتكاري» لن ينتظر حدوث اضطرابات سياسية حتى يحدد الكمية المعروضة من النفط. بإمكانك أن تدعي أن شركات النفط تستفيد وتحقق الأرباح عند حدوث أزمات سياسية، وبإمكانك أيضًا أن تدعي أن الشركات تتآمر من أجل احتكار السوق، ولكنك لا تستطيع أن تدعي الأمرين معًا وتفترض أنك على حق.

إن الاحتكار الزائف ما هو إلا واحد من الموضوعات التي تتكرر كثيرًا في ملف الجعجعة الزائفة، ومن الموضوعات الأخرى أن «انخفاض سعر الفائدة هو أمر في صالح الاقتصاد»، وهو موضوع يتردد كثيرًا بين أولئك الذين

يفشلون في استيعاب أنه في مقابل كل مقترض سعيد هناك مقرض تعس، أو أن «ما يحقق النفع للنظام اقتصادي» هو في الواقع ما يحقق النفع لأفراد ذلك النظام.

كلما حل موعد عيد الشكر، كنت على يقين تام من أنني سأجد الكثير من المقالات الصحفية التي تدعو الأمريكيين إلى الإقلال من كمية اللحوم التي يتناولونها فيذهب ذلك الفائض إلى الشعوب التي تعاني نقص التغذية، ولكن للأسف، فالحقيقة هي أبعد ما تكون عن ذلك؛ فعندما يقل تناول الناس للحوم، فإن عملية تربية المواشي والدواجن تصير أقل إدرارًا للربح، ونتيجة لذلك يتقلص حجم تلك الصناعة. وعندما يحدث هذا، تصير الحبوب التي كانت تستخدم علفًا للمواشي والدواجن متاحة للاستهلاك البشري، أليس هذا صحيحًا، نعم، غير صحيح؛ لأن الزراعة تتقلص بدورها.

هناك أيضًا مجموعة كبيرة من الخطابات والمقالات التي ترى في سن قانون معين «نصرًا» مؤزرًا لنفس فئة الأشخاص الذين هم أكثر من تأذى من تطبيقه. مثلًا، قانون «إجازة رعاية الأسرة» الذي يفرض على أصحاب الأعمال منح السيدات العاملات إجازة رعاية طفل طويلة امتدحه البعض باعتباره نصرًا للسيدات العاملات، ولكن من الغريب أن نعتبر السيدات اللاتي جعلهن القانون شبه عاطلات عن العمل «منتصرات».[4] وبالمثل، فعندما صدر حكم من المحكمة في صالح الأمهات البديلات (أو الرحم المستأجرة) متيحًا لهن التراجع في الاتفاق والاحتفاظ بالأطفال، أسرع الصحفيون بالإشادة بهذا القرار الذي يعتبر «نصرًا» لأولئك الأمهات، ولكنه «نصر» جعل الناس تكف تقريبًا عن إبرام عقود استئجار الأرحام، فهل كان اختراع السيارة «نصرًا» للشخص الذي ابتكر السياط للعربات التي تجرها الخيول؟

[4] جدير بالذكر أن المتقدمين لشغل الوظائف لا يسمح لهم بالانسحاب من هذا البرنامج في محاولة للتقدم على بقية المتقدمين، أو حتى في مقابل الحصول على أجور أعلى، وبناءً عليه، فإن القانون بالفعل يرسخ فكرة تميز الموظفين الذكور. وقد أعجبتني كثيرًا تلك المفارقة الساخرة في مناظرات المرشحين لمنصب نائب الرئيس عام ١٩٩٢، حيث عمل المرشح آل جور Al Gore على تأكيد وجهة نظره حول موضوع قانون رعاية الأسرة وذلك بمهاجمة خصمه دان كويل Dan Quayle، مرشح الحزب الجمهوري الذي كان بالفعل نائبًا لرئيس الجمهورية آنذاك حيث سأله معنفًا لماذا لم يجعل تلك الإجازة إجبارية، والمثير للسخرية في الأمر أنه وجه هذا السؤال مباشرةً بعد إسهابه في وصف مزايا إتاحة حرية «الاختيار» للسيدات في إجراء عمليات الإجهاض.

وفي مجلة ذا نيو ريبابليك The New Republic، كتب جيمس جلاسمان James K. Glassman مقالًا سعى فيه لإثبات أن الاستثمار في البورصة أفضل من الاستثمار العقاري، وقد أجرى حساباته على النحو الآتي: «إنك إذا اشتريت منزلًا بضاحية فوجي بوتوم Foggy Bottom بولاية واشنطن دي سي بسعر مائتي ألف دولار عام ١٩٧٩ على سبيل المثال، لارتفعت قيمته إلى ثلاثمائة وستة عشر ألف دولار بعد عشر سنوات، أما إذا اشتريت بالمائتي ألف دولار أسهمًا في البورصة عام ١٩٧٩، لارتفعت قيمتها إلى خمسمائة وستة وخمسين ألف دولار بعد عشر سنوات، بالإضافة إلى ثمانية وستين ألف دولار من أرباح الأسهم.»

حسنًا، قد تبدو الحسبة منطقية، ولكنك إذا اشتريت المنزل، لتوفر لك مكان للسكن طوال السنوات العشر، في حين أنك إذا اشتريت الأسهم، لاضطررت إلى دفع إيجار شهري لصاحب المنزل، هذه النقطة تجعل المقارنة التي قام بها جلاسمان لا معنى لها، وما أثبته فقط هو أنك إذا قارنت «كافة» المنافع التي يؤدي إليها امتلاك أسهم في البورصة مع «بعض» المنافع التي تنتج عن امتلاك عقار، فإن المقارنة تأتي في صالح امتلاك الأسهم. فيالها من مقارنة هامة!

إن مقالة جلاسمان خاصة تحتل مكانة متميزة في ملف الجعجعة الزائفة، وذلك لأن ما تخلص إليه المقالة هو «بالتحديد» النقيض التام للحقيقة، فجلاسمان يرى أن «الأسهم ترتفع قيمتها بسرعة أكبر من العقارات، وهذا هو الحال دائمًا وأبدًا، يرجع السبب في ذلك إلى أن امتلاك حصة من الأسهم يعني امتلاك جزء من شركة تعج بعقول مفكرة ذات قيمة إنتاجية، أما العقارات فهي كيان جامد غير منتج.» ولكن الحقيقة أن قيمة الأسهم ترتفع أسرع تحديدًا لأن العقارات «ليست» كيانًا غير منتج؛ فهي توفر المأوى والدفء والمكان الذي تنعم فيه بالخصوصية في كل يوم تمتلكها فيه، ولذلك فالأسهم في حاجة إلى النمو السريع في محاولة لتعويض ذلك الفارق الناتج عن كونها «لا» تقدم أيًّا من سيل الخدمات التي تقدمها العقارات، ولو أن قيمة كل من الأسهم والعقارات ترتفع بنفس المعدل، لما سعى أحد إلى امتلاك الأسهم.

والآن سوف أختم هذا الفصل بمداخلة من السيد جورج ويل George F. Will، فالسيد ويل يرى أن الفوائد المترتبة على الدَّين القومي تمثل «انتقالًا غير مسبوق في تاريخ الولايات المتحدة للثروات من الأيدي العاملة إلى أصحاب رءوس الأموال؛ فإيرادات الضرائب التي تُحَصَّل من المواطن الأمريكي متوسط الدخل تذهب إلى أيدي مشتري سندات الحكومة الأمريكية، أولئك المشترين من سكان بيفرلي هيلز وليك فوريست، وشيكر هايتس، وجروس بوينت وطوكيو والرياض».

وإنه لأمر يصعب تصوره أن نجد مواطنًا أمريكيًّا متعلمًا يؤمن بأن الفوائد المترتبة على الديون يمكن اعتبارها هدية، ولا بد أن السيد ويل بهره إحسان رجال البنوك الأمريكية الذين يمنحون أصحاب الحسابات المصرفية فيها الأموال بكرمٍ بالغ، وهو نفس الكرم الذي يتعامل به ملاك العقارات الذين يتبرعون بمبالغ ضخمة من أقساط الرهون الشهرية.

والأمر لا يتوقف عند هذا الحد، فحتى قبل نشر ذلك الرأي على لسان السيد ويل، اعتاد علماء الاقتصاد اعتبار الفوائد مدفوعات مقابل استخدام الأصول الخاصة بأشخاص آخرين، ولو أن هذه المدفوعات بالفعل هدايا، فإن هذا ينطبق أيضًا على كل إيجار يدفع لصاحب عقار، وكل ما يدفع من مصروفات جامعية، وكل تذكرة دخول إلى أحد المسارح أو المتنزهات.

إن السيد ويل يتصور أن أصحاب السندات يصيرون أثرياء عن طريق إقراضهم للحكومة، ولكنهم إذا لم يقرضوا الحكومة، فسوف يقرضون أصولهم إلى أية جهة أخرى، هي على الأرجح العمال الذين يكافحون من أجل تجاوز مرحلة ارتفاع الضرائب التي يوصي بها السيد ويل لخفض الدين القومي.

وبرغم ما قاله شكسبير، فإن الأحمق — الذي تحدث عنه — ليس وحده الذي يتفوه بكلمات جوفاء يمكن تسميتها «جعجعة زائفة»، فالملف الذي أحتفظ به يعج بإسهامات مقدمة من أفراد يفترض أنهم من مثقفي المجتمع ومفكريه، غير أن تلك الثقافة خذلت كلًا منهم على الأقل في أحد المواقف العامة. وقد يشعر عالم اقتصاد برغبة في التعليق بأن مثل هذه الإخفاقات

المخجلة هي أمر متوقع لأنها لا تُعاقب عقابًا صارمًا، الحقيقة أن معظم القراء يقرأون صفحة الرأي بحثًا عن التسلية لا لتعلم الجديد، ومن ثم فالحافز الذي يحرك كتّاب المقالات هو منح القراء ما يرغبون في قراءته.

الفصل الثالث عشر

# الإحصائيات الكاذبة

## متى تكون البطالة في صالحك؟

في اليوم الذي انتقلت فيه مع أسرتي للإقامة في ولاية واشنطن دي سي، سألت سائق إحدى سيارات الأجرة عن أفضل مكان أبتاع منه بقالتي، فأجابني مؤكدًا: «ماجرودرز!» Magruder's، وأضاف: «إنه رائع، وكأنني كلما ذهبت إليه، وجدت خصمًا على إحدى السلع.»

وكان هذا الموقف أول اصطدام لي بالسذاجة المطلقة التي يتمتع بها المستهلكون في واشنطن. (ولاحقًا في نفس الأسبوع، سألنا جليسة الأطفال عن أماكن لشراء أحذية الأطفال، فدلتنا على أحد متاجر الأحذية المحلية وقد بدت شديدة الانبهار به حيث إنه «يقيس حجم قدم الأطفال!») أعتقد أنني حتى هذه اللحظة من حياتي لم تطأ قدمي أي متجر بقالة سواء في واشنطن أو غيرها إلا وكان به خصم على سلعة أو أخرى.

وأنا أنجذب لهذه السلع ذات الأسعار المخفضة، فمثلًا عندما يكون الموز هو الأرخص، فإنني أشتريه وعندما يكون التفاح هو الأرخص، فإنني أشتريه بدلًا من الموز.

ولأن السلع ذات الخصم تتغير باستمرار، فإنني غالبًا لا أطمح في أن أشتري في أحد الأيام سلعة معينة بنفس السعر المخفض الذي اشتريتها به في الأسبوع السابق، فمثلًا قد أشتري في أحد الأسابيع رطلًا من التفاح بسعر

مخفض يبلغ تسعة وخمسين سنتًا، ثم في الأسبوع التالي يرتفع سعر رطل التفاح إلى خمسة وستين سنتًا وينخفض سعر الموز إلى تسعة وثلاثين سنتًا للرطل الواحد، ومن ثمّ أشتري الموز بدلًا من التفاح، الأسبوع التالي يرتفع سعر الموز إلى تسعة وأربعين سنتًا ويعود التفاح للانخفاض، ومن ثَمَّ أعود إلى شراء التفاح.

فلو أنني أرغب في إقناع صديقنا سائق الأجرة بالتخلي عن التسوق في متجر ماجرودرز، قد ألجأ إلى طرح الأمر أمامه بهذه الصورة: «إن الأسعار في ماجرودرز ترتفع بصورة جنونية، فيبدو أنني كلما ذهبت إلى هناك، وجدت ما اشتريته من سلع في الأسبوع الماضي قد ارتفع سعره هذا الأسبوع.» أما إذا أردت أن أسترعي اهتمامه بشدة، فقد ألجأ إلى حساب نسبة الزيادة في الأسعار فأقول له: «إنني في البداية اشتريت التفاح ثم ارتفع سعر التفاح بنسبة ١٠٪، ثم اشتريت الموز وبعدها ارتفع سعره بنسبة ٢٥٪ تقريبًا. وهذا معناه زيادة في الأسعار مقدارها ٣٥٪ في أسبوعين فقط!»

وبالطبع فإن هذه الحسبة البسيطة تتجاهل حقيقة مهمة، وهي أنه عقب ارتفاع الأسعار بنسبة ٣٥٪، فإنني لازلت اشتري التفاح المعروض للبيع بسعر تسعة وخمسين سنتًا؛ وهو المبلغ نفسه الذي كنت أدفعه قبل أسبوعين.

وهذه الحسبة تشترك في بعض النقاط مع الأسلوب الذي تعد به الحكومة التقارير الخاصة بإحصائيات التضخم، إن مؤشر أسعار المستهلك Consumer Price Index وعادةً يُخْتصر المصطلح إلى CPI (وهو المقياس الأكثر شيوعًا في قياس حجم التضخم)، يمنحنا المعلومات حول تغيرات أسعار مجموعة السلع المختلفة التي كان الناس يشترونها من قبل، وليست تلك التي يشترونها في الوقت الحالي، هذه المجموعة المتنوعة من السلع تغالي في تقدير السلع التي كانت أسعارها مخفضة في الماضي، في حين أنها تبخس قدر السلع التي ذات الأسعار المخفضة في الوقت الحالي. النتيجة أنها تغالي في التأكيد على أعلى ارتفاع في الأسعار ومن ثَمَّ تُظهر تغيرات الأسعار بوجه عام في صورة أسوأ مما هي عليه في الواقع.

منذ بضعة سنوات، كانت أسعار تذاكر الطيران منخفضة في حين كانت أسعار أجهزة الكمبيوتر المحمولة مرتفعة، ولذلك كان الناس يقبلون كثيرًا على رحلات طيران في حين كان القليلون فقط يمتلكون أجهزة الكمبيوتر المحمولة، أما اليوم، فقد ارتفعت أسعار تذاكر الطيران وانخفضت أسعار أجهزة الكمبيوتر المحمولة، فإذا استخدمنا مؤشر أسعار المستهلك فسوف يلقي الضوء كله على ارتفاع أسعار تذاكر الطيران في حين أنه سيتجاهل تمامًا انخفاض أسعار الكمبيوتر المحمول، فعندما تدفع مقابل تذكرة الطائرة هذا العام أكثر مما دفعت في العام الماضي، فإن مؤشر الأسعار يعكس هذا التغيير، أما عندما تقوم بشراء كمبيوتر محمول لم يكن في وسعك شراؤه العام الماضي، فإن مؤشر الأسعار يتجاهل هذا التغيير، فلأنك لم تشتر كمبيوتر في العام الماضي، فإن الجهاز الذي اشتريته هذا العام لا يدرج في حسابات المؤشر.

الواقع أن التضخم كان ولايزال أحد أخطر المشاكل التي واجهت الدولة طوال العقود الثلاثة الماضية، ولا تسهم محاولات تصحيح الأخطاء المتعلقة بقياس حجم التضخم كثيرًا في الحد من خطورة هذه المشكلة، ولكن من المهم فعلًا أن نعرف ما إذا كانت نسبة التضخم تبلغ ٣٪ أم ٤٪ أم ٥٪. وعلى سبيل المثال، أقساط التأمينات الاجتماعية ترتبط بالتغييرات التي تطرأ على مؤشر أسعار المستهلك، فالشخص الذي يرتفع دخله بنفس المعدل السنوي الذي يشير إليه مؤشر أسعار المستهلك، تزداد قوته الشرائية عمومًا من عام إلى آخر، والسبب أن مؤشر أسعار المستهلك يُظهر التضخم في صورة أسوأ مما هو عليه في الواقع.

قد يبدو ذلك نقدًا موجهًا إلى المكتب الأمريكي لإحصائيات العمل the Bureau of Labor Statistics الذي يصدر عنه مؤشر أسعار المستهلك، ولكنه ليس كذلك في الحقيقة، ففي عالم تتأرجح أسعار السلع المختلفة فيه دونما ارتباط بأية عوامل محددة، من العسير جدًّا عمل مؤشر واحد يحقق الهدف منه ويتسم بالحيادية، بل إن حكومة الولايات المتحدة تصدر بالفعل أكثر من مقياس مختلف لحجم التضخم، وكلٌ من هذه المقاييس يعتبر متحيزًا بطريقته الخاصة، ويحاول رجال الاقتصاد مراعاة الدقة والحرص في انتقاء

المؤشر الصحيح للغرض الذي يناسبه. ومع ذلك، فإن وسائل الإعلام لا تورد دائمًا إلا مؤشر أسعار المستهلك، وربما يرجع ذلك إلى أن ذلك المؤشر يحقق هدف وسائل الإعلام في إظهار الصورة قاتمة؛ فالصحافة هي الفن الكئيب.

الحقيقة إن الإحصائيات لا تكذب أبدًا، ولكن الحقائق التي تمنحنا إياها عادةً يُساء تفسيرها، وهذا بالتحديد ما يحدث بالنسبة للإحصائيات الاقتصادية، والآن دعني أقدم المزيد من الأمثلة.

قبل أن أنتقل للعيش في ولاية واشنطن — وبعد أن تركتها أيضًا — كنت أعيش في مدينة روتشيستر بنيويورك، ولعدة سنوات كان المتجران الشهيران ستار ماركت Star Market وويجمانز Wegman's هما أكبر سلسلتي سوبر ماركت متنافستين في نيويورك (في حين انفصلت فروع ستار ماركت عن بعضها البعض، فإن سلسلة ويجمانز لا تزال فخر متاجر السوبر ماركت في روتشيستر بحيث يعتبرها قطاع كبير من الناس سببًا كافيًا للانتقال للعيش في المنطقة الشمالية من ولاية نيويورك، وذلك على الرغم من القرار غير المبرر الذي اتخذه المتجر حديثًا بالتوقف عن تقديم الجبن الأبيض مع الثوم المعمر.) وقد اعتاد ستار ماركت نشر إعلانات على غرار الآتي: «لقد قمنا بحساب ما اشتراه المتسوق المتوسط من ستار ماركت في الأسبوع الماضي، ووجدنا أن نفس تلك المجموعة من السلع كانت ستكلف أكثر بنسبة ٣٪ بأسعار ويجمانز.» وإنني أصدقهم فيما يدعون، وأصدق أيضًا أن المتسوق المتوسط في ويجمانز كان ليدفع بنفس السهولة ٣٪ إذا اشترى من ستار ماركت.

إن الحسبة التي أجراها ستار ماركت متحيزة مثل مؤشر أسعار المستهلك تمامًا، فقد يتصادف في يوم معين أن يعلن ستار ماركت عن خصم كبير على سعر الموز في حين يعلن ويجمانز عن خصم كبير على سعر التفاح، ومن ثَمَّ يُقبِل المتسوقون في ستار ماركت على شراء الموز، بينما يُقبِل المتسوقون في ويجمانز على التفاح، وبالطبع فإن سلة المشتريات التي جرى شراؤها من ستار ماركت كانت لتكلف المتسوق أكثر في ويجمانز والعكس صحيح. إذن

فما دامت الأسعار في المتجرين متقاربة في المتوسط ومادامت هناك فروق بين المتجرين في أسعار بعض السلع، فهذا بالتحديد هو ما ينبغي توقعه، وهو ليس سببًا يدفعنا إلى تفضيل أحد المتجرين على الآخر.

يفضل الصحفيون استخدام معدل البطالة في المجتمع مؤشرًا للحالة العامة للاقتصاد، إن أغلب المناقشات التي تدور حول هذا الموضوع تتجاهل حقيقة أن البطالة أمر يتوق إليه الناس، فالبقاء بلا عمل والاستمتاع بوقت الفراغ أو تحقيق كل ما يدور في مخيلتك هو أمر «حسن» بوجه عام، ولكن بمجرد وضعه تحت مسمى «البطالة»، يتحول فجأة إلى نقيض ذلك.

وبالطبع، فإن البطالة ربما «تصاحبها» مساوئ، مثل انخفاض الدخل، وتلك المساوئ هي التي تدور بأذهان الصحفيين عندما يرجحون أن البطالة أمر سيء، ولكن جدير بالذكر أن المنافع الناتجة عن البطالة تسهم في التخفيف من وطأة التكاليف المصاحبة لها، فمثلًا إذا خسر عامل خط إنتاج وظيفته التي تحقق له دخلًا يبلغ خمسين ألف دولار في السنة، ثم قرر أن يقضي سنة كاملة في الاستمتاع بالشاطئ دون أن يسعى لتحقيق أي دخل على الإطلاق، فمن المبالغة في هذه الحالة أن ندعي أن العامل خسر وظيفة قيمتها خمسين ألف دولار سنويًا.

إننا جميعًا في عصرنا الحالي نعمل بمعدل أقل بكثير بالمقارنة بمعدل عمل أسلافنا قبل مائة عام تقريبًا، الذين كانوا يكدون في العمل في المصانع الحقيرة ثمانين ساعة أسبوعيًا، قليلون منا فقط قد يقبلون أن يتبادلوا الأماكن مع أسلافهم، وفي هذه الملاحظة البسيطة تحذير كافٍ بأن معدلات البطالة ليست المقياس الملائم للرفاهية الاقتصادية.

نحن — أبناء العقود الأخيرة من القرن العشرين — نعمل أقل من أسلافنا لأننا أكثر ثراءً منهم، إن انخفاض معدلات العمل معناه أن الظروف تتحسن مع الوقت، فمع ارتفاع الدخول ربما تقرر بعض الأسر أنها تستطيع تدبر أمورها بدخل فرد واحد بدلًا من اثنين، والعمال الذين يتمسكون بوظائف لا يرغبونها في الأوقات العصيبة ربما يتركون تلك الوظائف عندما

تتحسن الأحوال؛ سواء بسبب حدوث زيادة في مصادر دخلهم الأخرى، أو وجود ما يعطيهم الأمل في إيجاد وظائف أفضل بقضاء المزيد من الوقت في البحث.

إن البطالة على مستوى النظام الاقتصادي قد تكون علامة إما على تحسن الأحوال أو على ازديادها سوءًا، والأمر نفسه ينطبق على مستوى الأفراد، فمثلًا إذا اختار بيتر أن يعمل لمدة ثمانين ساعة في الأسبوع لكي يصبح أكثر ثراءً، في حين اختار بول أن يعمل لمدة ثلاث ساعات في الأسبوع فقط وينعم بالراحة في جوانب أخرى، فمن يمكنه أن يجزم أيهما اتخذ أكثر القرارين حكمة؟ أنا شخصيًّا لم أجد أي دليل في علم الاقتصاد ولا في القيم الأخلاقية ولا حتى في الفطرة البشرية يشير إلى أننا ينبغي أن نفضل أحد الخيارين على الآخر. إذن فالبطالة — أو العمل البسيط — قرار يخضع أحيانًا لإرادة الإنسان، وهو اختيار جيد.

من السهل أن يقنع المراقبون أنفسهم خطأً بأن بيتر بالتأكيد كان أكثر حكمةً أو حظًّا من بول، وذلك لأن دخل بيتر المرتفع هو ما يبدو أوضح للناس من وقت الفراغ الذي ينعم به بول، وقد يزعم مراقب شديد السذاجة أن الإنصاف يقتضي أن نعالج ذلك التفاوت في الدخول بأن نحول جزءًا من دخل بيتر إلى بول، ولكن إذا كان هذا الرأي صحيحًا فهذا معناه أن من الإنصاف أيضًا أن نعالج تفاوت أوقات الفراغ بأن نحول جزءًا من وقت الفراغ الذي يتمتع به بول إلى بيتر، فإذا كان الإنصاف يقتضي فرض ضريبة على بيتر لصالح بول، أفلا يقتضي أيضًا إلزام بول بأن يستقطع جزءًا من وقته يقوم فيه بتشذيب العشب في حديقة منزل بيتر؟

ولأن الصحفيين دائمًا ينسون أن «ثمار» العمل هي ما يرغب فيه الناس وليس العمل ذاته، فيبدو أنهم سيظلون دائمًا يرتكبون ذلك الخطأ المضحك بافتراضهم أن الكوارث الطبيعية قد يكون لها آثار إيجابية لأنها تدفع الناس للعمل. فمثلًا في عام ١٩٩٢، عقب اجتياح إعصار أندرو لجنوب فلوريدا، انتشر ذلك الافتراض الخاطئ بين الناس انتشارًا كبيرًا، وصار الحديث يتردد حتى في نشرات الأخبار المحلية عن المنافع الخفية وراء ذلك الدمار الشامل الذي

سببته الكارثة، حيث أعقبته حالة من النشاط المحموم والحماسة الشديدة للعمل لإعادة الأمور في المدينة إلى نصابها، وإنني لأتساءل: هل حاولوا تطبيق هذه الملاحظة على أنفسهم؟ بأن يقوموا مثلًا بنقر حوائط حجرات المعيشة في منازلهم من آن لآخر حتى يعينوا أنفسهم عمالًا لإصلاحها.

إنك لا تستمتع ببناء المنزل، وإنما تستمتع بـ«امتلاكه»، إن امتلاك المنزل هو ما يهوّن على الفرد عناء البناء، ومع ذلك، فكلما قلّ مجهود البناء، كان ذلك أفضل لنا. إن المجتمع الذي ينتهي إلى نفس الموارد المادية التي سبق أن امتلكها بعد عدة شهور من العمل الشاق غير المتوقع لا يمكن بأي حال أن يصبح أفراده أكثر ثراءً عن ذي قبل.

من السهل أن تخدعنا حقيقة أننا نلاحظ بعض الأشياء، في حين تفوتنا ملاحظة أشياء أخرى. فمثلًا، كلما ذهبت إلى أحد المطاعم وطلبت الجلوس في الجزء الخاص بغير المدخنين، كان الرد عادةً أنه من الأسهل والأسرع تخصيص مائدة في قسم المدخنين. وقد تصورت لبعض الوقت أن هذا معناه أن أقسام المدخنين تكون أقل ازدحامًا في المعتاد؛ الأمر الذي بدا لي لغزًا اقتصاديًّا مشوقًا. غير أنني حين عرضت الأمر على مجموعة الغداء، أشار صديقي مارك بيلز Mark Bils ذو الفكر المستنير أنه ليس هناك سبب يدفع أي مطعم أن يخبرني بالأوقات التي تكون فيها قائمة الانتظار في قسم «غير» المدخنين أقصر. وعلى الأرجح، يظن الكثير من المدخنين أن قسم غير المدخنين دائمًا أقل ازدحامًا من قسم المدخنين.[1]

وبالمثل، فعلى الأرجح تختلف مع طبيبك حول متوسط الازدحام في غرفة الانتظار الخاصة بعيادته، ربما يرجع هذا إلى أنك تعاني من الوقوف طويلًا على قدميك ويصيبك سعال الآخرين بالانزعاج، ولكن الأرجح أن كلًّا منكما يستخدم مقياسًا يختلف عن الآخر.

---

[1] هناك قصة طريفة حدثت معي في هذا الصدد تلح عليّ لأقصها على القارئ مع أن علاقتها بموضوعنا بعيدة إلى حد ما. في إحدى المرات التي ذهبت فيها مع زوجتي إلى مطعم هامبرجر هاملت بواشنطن دي سي، طلبنا الجلوس إلى مائدة في قسم غير المدخنين، وجاء مجلسنا بين مائدتين من المدخنين، وعندما لفتنا نظر النادلة إلى هذا الأمر، أجابتنا في سرعة مؤكدة أن «كل شيء على ما يرام، ولا يوجد أي خطأ هنالك، فهذا القسم مخصص للفئتين»!

فطبيبك يقيس متوسط الازدحام على مدار اليوم، أما أنت فلا تقيسه إلا عندما تكون مريضًا، ومتى تكون مريضًا؟ على الأرجح في أكثر الأوقات ازدحامًا. أيدهشك كيف عرفت هذا؟ حسنًا، لأن أكثر الناس يتوافدون في أكثر الأوقات ازدحامًا، ذلك هو ما يجعل المكان مزدحمًا، فلو أن طبيبك أخبرني أن عدد المنتظرين هذا الصباح كان ثلاثة أفراد فقط، ووصل إلى خمسة وعشرين فردًا في المساء، فسأقول أن احتمال وجودك «أنت» في المساء يساوي خمسة وعشرين إلى ثلاثة.

في أوقات الازدحام يكون هناك الكثير من الناس الذين يلاحظون هذا الازدحام، في حين أن الأوقات غير المزدحمة لا يوجد فيها الكثيرون ليلاحظوا أن المكان غير مزدحم. يعلم الطبيب أن عدد زوار العيادة بلغ اليوم ثمانية وعشرين فردًا، أو أربعة عشر فردًا في المتوسط في كلٍّ من نصفي اليوم، ومن بين الثمانية والعشرين فردًا لا يوجد سوى ثلاثة أفراد فقط يتصورون أن حجم الازدحام المعتاد في المكان هو ثلاثة أفراد، ولكن هناك خمسة وعشرين فردًا آخرين يعتقدون أن حجم الازدحام المعتاد يبلغ خمسة وعشرين فردًا، ويؤدي هذا إلى ازدياد الميل إلى وضع تقدير مرتفع لمتوسط مدة انتظار المريض.

إن إحصائيات البطالة لا تهتم بقياس عدد العاطلين عن العمل فحسب، بل تهتم أيضًا بقياس متوسط «المدة» التي قضاها الفرد عاطلًا عن العمل، وفي المعتاد تُجْمَع هذه المعلومات عن طريق إجراء إحصاء في يوم محدد لعدد العاطلين، وسؤالهم عن طول المدة التي قضوها دون عمل، ثم حساب متوسط الإجابات، ومن المحتم أن تميل الأرقام الناتجة إلى الارتفاع، ويرجع ذلك لنفس السبب الذي جعل معظم المرضى يغالون في تقدير طول مدة الانتظار.

فعلى الأرجح سيكون الأفراد الذين مر عليهم وقت أطول دون عمل هم أكثر الأفراد تواجدًا دون عمل في يوم الاستقصاء، أما أولئك الذين قضوا مدة قصيرة دون عمل، فاحتمالات تواجدهم عاطلين في يوم الاستقصاء «أقل بكثير». إذن فإجراء استقصاء على عينة من الأفراد في يوم محدد أو أسبوع

محدد يؤدي بالتأكيد إلى الحصول على نتيجة خادعة هي أعداد كبيرة من العاطلين لمدد طويلة.

تشير الإحصائيات فيما يبدو إلى أن الازدهار الاقتصادي الذي شهدته الثمانينيات قد صحبه اتساع كبير في الفجوة بين الفقراء والأثرياء، ويبدو أنه في الوقت الذي ازداد فيه الأثرياء ثراءً، ظل وضع الفقراء على ما هو عليه، وأنا لست على يقين مما إذا كانت هذه الإحصائيات قائمة على أية حقائق اقتصادية، ولكن لدي في نفس الوقت الكثير من الأسباب التي تدفعني لاعتقاد العكس:

أولًا: إن معدلات ضريبة الدخل قد انخفضت بصورة كبيرة وملحوظة في الثمانينيات، وكما كان لهذا الانخفاض آثاره الفعلية الشديدة الأهمية، فقد كانت له أيضًا آثار غير حقيقية، فمع انخفاض معدلات الضرائب، يقل حرص الناس على إخفاء دخولهم الحقيقية، وهذا هو السبب الوحيد الذي يجعل الدخول «المعلنة رسميًّا» أعلى، ومن الطبيعي أن الأفراد من أصحاب الدخول المحدودة يعلنون عن دخولهم الحقيقية في جميع الأحوال، وذلك لأنهم يقعون في شريحة ضريبية منخفضة، ولأن مصادر دخولهم واضحة للأعين وهي غالبًا رواتب وظائفهم. وبناءً على ما سبق، فنحن لا نرى تغيرًا ملحوظًا في الدخول المعلنة لمحدودي الدخل، أما أصحاب الدخول المرتفعة، فهم يملكون الدوافع والفرص التي تتيح لهم الخداع فيما يتعلق بحقيقة دخولهم، ولكنهم على الأرجح لا يميلون للخداع عندما تنخفض الضرائب، النتيجة أن الدخول المرتفعة تبدو كأنها قد ارتفعت أكثر، فتبدو الفجوة في الدخول أكثر اتساعًا.

ثانيًا: تخلق حالات الانفصال والتفكك الأسري وهمًا إحصائيًا عن الفقر، فمثلًا الأسرة التي تعيش على دخلين يبلغ كل منهما خمسة وعشرين ألف دولار في العام تُعَد أسرة من الطبقة المتوسطة يبلغ إجمالي دخلها السنوي خمسين ألف دولار في العام، أما عند انفصال الزوجين، تختفي الأسرة المتوسطة وتظهر بدلًا منها أسرتان دخل الواحدة منهما خمسة وعشرون ألف دولار في العام فقط.

ثالثًا: وهو السبب الأكثر أهمية، هو أنه لا داعي للربط بين التفاوت المتزايد في الدخول السنوية والتفاوت المتزايد في الدخول على مدار حياة الأفراد، وهذا لأن ما يحققه الفرد من دخل على مدار حياته يتباين فيما بين الانخفاض والارتفاع. (ففي دولة مثل الولايات المتحدة، سواء كان ترتيبك في قائمة الدخول ضمن أول أو آخر خمسة أفراد، فاحتمالات أن تفقد هذا الترتيب في ثماني سنوات فقط من الآن تتخطى الخمسين بالمائة.) إذن فحدوث ارتفاع كبير في الدخول المرتفعة مع حدوث انخفاض طفيف في الدخول المحدودة قد يكون أمرًا في صالح «الجميع» ولكن بشرط أن يحصل الجميع على فرصة للصعود إلى قمة سلم الدخول لبعض الوقت ويتقهقرون إلى أسفله في أوقات أخرى من حياتهم.

لنفترض أن جميع أفراد المجتمع يبلغ دخل كلٍّ منهم مبدئيًّا خمسين ألف دولار في العام، دون تفاوت فيما بينهم، ثم طرأت بعض التغيرات على البيئة الاقتصادية المحيطة بهم أدت إلى انخفاض نصف الدخول إلى أربعين ألف دولار في العام، وارتفاع النصف الآخر إلى مائة ألف دولار في العام. قد تظن عندئذ أن نصف الأسر قد تحسنت ظروفهم المعيشية بينما ازدادت ظروف النصف الآخر سوءًا، ولكن إذا تبادل الجميع الأدوار فيما بينهم، بأن يحصل نصف الأفراد على أربعين ألف دولار سنويًّا في السنوات ذات الأرقام الزوجية، ومائة ألف دولار في السنوات ذات الأرقام الفردية، ويفعل النصف الآخر العكس، فسوف يؤدي هذا إلى حصول الجميع على متوسط دخل سنوي يساوي سبعين ألف دولار سنويًّا ومن ثَمَّ يربح الجميع.

هذه الرؤية التي تفترض تحرك الدخول بين الأفراد بهذه الصورة المبالغ فيها ليست واقعية على الإطلاق، وكذلك النموذج التقليدي «للفقير والثري» اللذين لا يتزحزح أيهما عن مستواه المعيشي مادام حيًّا، هو أيضًا نموذج غير واقعي ولكن في الاتجاه العكسي، فأغلب الناس يمرون في حياتهم بأوقات شدة وأوقات رخاء، وهذا معناه أنه في أية سنة محددة، يغلب أن يعيش ذوو الدخول المرتفعة سنة من أفضل السنوات في حياتهم، في حين يغلب أن يمر محدودو الدخل في تلك السنة بواحدة من أسوأ سنوات حياتهم، والفجوة بين

أعلى الدخول السنوية وأقلها هي الفجوة بين أفضل سنوات أحد الأفراد مع أسوأ سنوات فرد آخر من حيث مستوى الدخل. غير أنه من العسير جدًّا أن تجد شخصًا على استعداد لإجراء مثل تلك المقارنة الصعبة، إلا صحفيًّا في أمس الاحتياج المادي لعمل موضوع صحفي مؤثر، إن المقارنة الصحيحة يجب أن تُجْرى بين متوسط دخلَي فردين على مدار عدة سنوات من حياتيهما، ولست أدري كيف أثرت التغيرات الاقتصادية في الثمانينيات في تلك المقارنة، ولكنني على يقين من أن الإحصائيات الخاصة بالدخول السنوية لا يمكن أن تمنحنا الإجابة.

من الوسائل الأخرى التي تخلق انطباعًا خاطئًا باتساع الفجوة بين دخول الأفراد؛ الإشارة إلى أن الكثيرين من أصحاب الدخول المرتفعة قد حققوا مكاسبَ كبيرة حديثًا على حين لحقت الخسائر بالكثيرين من ذوي الدخول المحدودة حديثًا أيضًا، وما سبق يؤكد فقط أن الناس يمرون بسنوات مزدهرة أحيانًا وسنوات عجاف أحيانًا أخرى. و«بالطبع» فإن الأفراد الموجودين في قمة سلم الدخل لا بد أنهم قد حققوا مكاسبَ حديثًا، وهم على الأرجح يمرون بأوقات من الرخاء تفوق المعتاد ولذا فظروفهم كلها أفضل من العام الماضي، وهم على الأرجح أيضًا في ظروف أفضل من العام «القادم» حيث ستعود ظروفهم حينئذ إلى المعتاد.

ولنتخيل وجود مستعمرة من الرحّالة الذين لا يكفون عن التحرك صعودًا وهبوطًا على منحدر جبل ما، ولنلتقط صورة فوتوغرافية للمستعمرة، ستجد بعض الأفراد قرب قمة الجبل والبعض الآخر أسفله، وبالطبع فإن الأفراد الذين كانوا قرب قمة الجبل لحظة التقاط الصورة على الأرجح كانوا يتجهون إلى أعلى طوال المدة التي سبقت التقاط الصورة مباشرة، والعكس صحيح؛ فالأفراد الذين ظهروا أسفل الجبل على الأرجح قضوا المدة الأخيرة متجهين إلى الأسفل، وهكذا نجد أننا بهذه الطريقة لا نستطيع أن نستنتج أي شيء يدل على استمرار اتساع الفجوة بين أولئك الرحّالة مع الوقت.

وهناك درس عام هنا، وهو أنه من الخطأ أن نحكم على الظروف المعيشية لشخص بعينه على أساس الظروف الحالية التي يمر بها، فإذا حكمنا مثلًا على المتقدمين في السن بأنهم أسوأ حالًا من الشباب بسبب كثرة المشاكل الصحية التي يعانونها، فإننا بهذا نتجاهل تمامًا حقيقة أن كلًّا منا يمر بمرحلة الشباب كما يمر بمرحلة الشيخوخة. أنا وزوجتي نتبادل مع جيراننا مجالسة أبناء كلٍّ منا، وفي بعض الأمسيات يذهب جيراننا إلى المدينة تاركين لنا مسئولية رعاية مجموعة من الأطفال في سن الخامسة، ولا يشعر أصدقاؤنا أنهم أسعد حظًّا منا، لأنهم يعلمون جيدًا ما تخبئه «لهم» الأقدار في العطلات القادمة.

هذا يعني أنه من المستحيل تمامًا إيجاد سياسة عامة نستطيع بها نقل الدخل من الشباب إلى كبار السن، فإنك إذا طبقت مثل هذه السياسة على مدار حياتك، فسوف تلحقك الخسارة في شبابك ولكنك ستحقق المكاسب مع تقدمك في السن، وهذا معناه أنك لن تحقق ربحً صافيًا. صحيح أنه من «الممكن» نقل الدخول من «جيل» إلى آخر، ولكن المراقب الدقيق سيلاحظ أن الدخول تنتقل في الواقع من شباب «اليوم» إلى كبار «اليوم» أيضًا، ولأننا جميعًا نشترك في نفس دورة الحياة، فإن أول مجموعة من الشباب ستبدأ تنفيذ هذه السياسة، لن تحصل على تلك المنحة الجائرة عند تقدمها في السن.

بل إننا في الواقع لا نشترك جميعًا في نفس دورة الحياة؛ فهناك الحوادث والأمراض القاتلة التي قد تتدخل أحيانًا لتحرم بعضنا من التقدم في السن، ويعني هذا أن الشباب يحصلون على مميزات «أقل» من كبار السن؛ فالشباب لا يملكون سوى احتمالٍ بأن يمتد بهم العمر، أما كبار السن فقد امتد بهم العمر فعلًا، إذن فانتقال الدخول من الشباب إلى الكبار يؤدي إلى «مضاعفة» الظلم الذي يعاني منه الشباب بالفعل.[٢]

هناك ملاحظة مماثلة تنطبق على الحظر المفروض حاليًّا على التقاعد الإلزامي، فيبدو أن أصحاب المؤسسات يعتقدون أنهم يستطيعون زيادة

[٢] يزعم زميلي مارك بيلز أننا يجب أن ندعم التبغ إذا شئنا الدقة والإنصاف، وذلك لأن المدخنين لا يحصلون على حصتهم العادلة من التأمينات الاجتماعية.

كفاءة العمل بتطبيق التقاعد الإلزامي (لو لم يكونوا يعتقدون ذلك، لما كانت هناك حاجة إلى حظر التقاعد الإلزامي)، فإذا كانوا على حق، فهذا معناه أن حظر التقاعد الإلزامي بصفة دائمة يقلل من متوسط الدخل على مدار حياة الفرد. (ففي النهاية، لا بد من أن نقص الكفاءة يترك أثرًا على «فئة ما»، هذا الأثر يتمثل غالبًا في انخفاض أجور الشباب.)[3] إن حظر التقاعد الإلزامي هو منحة مهداة إلى كبار السن، بمعنى آخر، لا يستفيد من هذا الحظر سوى كبار السن الذين لم يسبق لهم المرور بمرحلة شباب. (أي حديثي الولادة الذين يبلغون من العمر سبعة وستين عامًا فقط والذين نسمع عنهم في برامج الغرائب والطرائف.)

إن إجمالي الناتج القومي هو المقياس الرسمي المعتمد الأكثر شيوعًا في قياس مدى تحسن الحالة الاقتصادية العامة، إلا أنه كمقياس يعاني بعض العيوب الواضحة، صحيح أنه يحسب قيمة كل السلع والخدمات التي تنتج في نظام اقتصادي ما، ولكنه يتجاهل قيمة الوقت الذي يقضيه البعض في الاسترخاء على الشواطئ.

هناك أيضًا بعض العيوب الأخرى الأقل وضوحًا؛ أولًا: هذا المقياس لا يقوم فعلًا بحساب قيمة جميع السلع والخدمات التي تنتج في الاقتصاد، فهناك الكثير من السلع والخدمات الأخرى التي تُنتج داخل المنازل، فسواء قمت بتنظيف أطباقك المتسخة بنفسك أو دفعت أجرًا لخادمة لتقوم عنك بتلك المهمة، فالمحصلة النهائية هي حصولك على مجموعة من الأطباق النظيفة. ففي حالة الاستعانة بخادمة تدفع لها أجرًا، فإن هذا يدخل ضمن حساب إجمالي الإنتاج القومي، أما إذا قمت بالمهمة بنفسك، فلا يدخل في الحساب.

في أوقات أخرى يكون المجتمع فيها أقل تحررًا، فإن المثال النموذجي الذي يوضح هذه النقطة تمامًا هو المثال الذي يتزوج فيه صاحب المنزل مديرة المنزل، فهي كمديرة للمنزل تتولى غسيل الصحون وتنظيف الأرضيات

[3] الفئة الوحيدة التي تحصل على نصيب من المكاسب ولا تتحمل أية خسائر هي فئة كبار السن الذين كانوا قد تقدموا في السن بالفعل عند تطبيق الحظر.

وغسيل الملابس المتسخة مقابل خمسة وعشرين ألف دولار في العام، ولكن بعد أن يتزوجها صاحب المنزل، فإنها ستقوم بنفس المهام ولكن دون أي مقابل، ومع أن شيئًا لم يتغير، فإن إجمالي الناتج القومي قد انخفض بمقدار خمسة وعشرين ألف دولار.

هذه الملاحظة تزداد أهميتها بوجه خاص عند مقارنة إجمالي الناتج القومي بين البلدان المختلفة، ففي الدول الأقل تقدمًا، يكون الإنتاج المنزلي في المعتاد أكبر ومن ثَمَّ يظهر تفاوت كبير بين إجمالي الناتج القومي المعلن رسميًّا وبين الناتج الفعلي، فعندما تقرأ أن إجمالي الناتج القومي في الولايات المتحدة يفوق نظيره في دولة مالي بأكثر من مائة ضعف، فلا تنسَ أن الناس في مالي يزرعون طعامهم بأنفسهم، ويحيكون ملابسهم، ولا يُدْرَج مجهودهم هذا ضمن حسابات الدخل القومي، إنهم فعلًا أفقر بكثير من الأمريكيين ولكن ليس إلى تلك الدرجة التي تشير إليها الإحصائيات.

عيب آخر من عيوب مقياس إجمالي الإنتاج القومي هو أن زيادة ناتج السلع والخدمات قد يكون أمرًا جيدًا وقد يكون سيئًا أيضًا، فحدوث طفرة في مجال الإنشاءات ينتج عنها إنشاء آلاف المنازل الجديدة والجميلة هو بالتأكيد أمر طيب، أما الطفرة التي تهدف إلى بناء منازل جديدة بدلًا من تلك التي تحطمت دمرها الإعصار فتشبه الجري في المكان بأقصى سرعة ممكنة، وكلتاهما تستويان في ميزان إجمالي الناتج القومي.

يقال إن الأرقام لا تكذب، ولكن الكاذبين يجيدون التلاعب بها، ربما تكون لدينا مشكلة أكثر خطورة هي أن الأمناء يتعاملون مع الأرقام بإهمال، وعلاج ذلك هو أن نولي اهتمامنا الشديد لما يُقاس بالفعل، وأن نراعي اختلافه عما قد نرغب نحن في قياسه إذا ما توفرت لنا الفرصة لذلك.

إن مؤشر أسعار المستهلك يقيس أسعار مجموعة محددة من البضائع، وهذا يختلف بالتأكيد عن الدخل المطلوب لتحقيق مستوى معين أو درجة معينة من السعادة، تقيس معدلات البطالة عدد الأفراد العاطلين عن العمل، ويختلف هذا بالتأكيد عن عدد الأفراد الذين يشعرون بالتعاسة، تقيس إحصائيات

الدخل السنوي توزيع الدخول الحالية، وهذا يختلف تمامًا عن توزيع الدخول على مدار حياة الفرد، وأخيرًا يحسب إجمالي الناتج القومي جميع السلع والخدمات التي يجري تبادلها في عالم التجارة، وهذا يختلف عن القيمة الفعلية لكل السلع والخدمات التي تُنْتج، أو التي يرغب الناس في الحصول عليها.

إن بعض هذه المفارقات ما هي إلا مشاكل بسيطة في القياس، مثل تجاهل إجمالي الناتج القومي لإنتاج المنازل، ولكن البعض الآخر أكثر صعوبة في معالجته، مثل المبالغة في تقدير فجوة الدخول بين الأفراد، والسبب أنه سواء أصحاب الدخول شديدة الارتفاع أو شديدة الانخفاض في لحظة بعينها، من غير المحتمل أن يظل حالهم على ما هو عليه.

وبالتدريب، يزداد الحس الذي يتمتع به رجال الاقتصاد تجاه مشاكل القياس وأوهام الإحصائيات، وبتلك الفطرة المكتسبة، نحاول معالجة تلك المشاكل وتصحيح الأخطاء على أفضل نحو مستطاع.

الفصل الرابع عشر

# رذيلة اسمها السياسة!

## الأمية ... متى تتحول إلى مشكلة؟

إن أقصى ما يتمناه عالم الاقتصاد ليس أن يغير العالم بل أن يفهمه، إلا أن في قلب كل منا رغبة دفينة في تغيير الوسط الذي يعيش فيه إلى الأفضل، فكل اقتصادي يحمل بين ضلوعه روح المصلح الاجتماعي.

ويرى علماء الاقتصاد أن السياسة رذيلة، ولكنها رذيلة لذيذة نشتهيها كما نشتهي الحلوى وننغمس فيها كما ننغمس في بعض العلاقات التي لا يحكمها العقل خاضعين لمتعها المغوية وملذاتها المفسدة في الوقت الذي نشعر فيه بالازدراء نحو زملائنا الذين يقعون فريسة لذات الإغراء، ونحن نغالي في إصرارنا على أن السياسة لا تستحق اهتمامنا ونغالي في الاهتمام الذي نعطيه لها.

ومع أن علماء الاقتصاد يتبنون مواقفَ مختلفة عند مناقشة أغلب الجوانب المتعلقة بأي موضوع مطروح، إلا أن هناك وجهات نظر محددة تجمعهم، فالفكر الاقتصادي يؤكد على أهمية الحوافز والمكاسب التي تحققها التجارة وقوة حقوق الملكية القابلة للتفعيل باعتبارها من قوى الخير، ويؤمن الفكر الاقتصادي بأن الأسواق المثالية هي غالبا التي تحقق النتائج المرجوة، وبأنه كلما اقترب السوق من النموذج المثالي، جاءت النتائج أقرب إلى الكمال.

عندما يُقال لنا إنه ينبغي لنا المشاركة في تحمل نفقات الصناعات المتعلقة بوسائل الدفاع لتكون مستعدة للقيام بمهمتها في أوقات الحروب، تتحرك الشكوك فورًا في نفوس علماء الاقتصاد، ففي الظروف العادية يستطيع رجال الأعمال التنبؤ باحتمالات وقوع الحروب بنفس درجة الدقة التي يستطيع رجال الحكومة التنبؤ بها، ولو بلغ احتمال نشوب حرب برية كبرى في خلال خمس سنوات نسبة ١:٣ فإن احتمال جني أرباح طائلة من مصنع لإنتاج الدبابات سيبلغ أيضا ١:٣، فلماذا لا تشكل هذه النظرة حافزا كافيا ليستمر إنتاج المصنع؟

بطبيعة الحال فإن عدد تلك المصانع سيكون أقل إذا كانت فرصة نشوب الحرب ١:٣ عما لو كانت ١:٢، ولكن الأرجح أن يكون ذلك أيضا هو اختيار الحكومات العاقلة، فإن مما ينافي المنطق السليم أن نستثمر كمية كبيرة من الموارد تحسبا لاعتداء نسبة وقوعه ضئيلة.

يعد الدافع الملائم مفقودًا فقط في حالة توقع المستثمرين أن تتبع الحكومة السوابق التاريخية فتقوم بفرض مراقبة الأسعار في أوقات الحروب.[١] فإذا كان أمر استعداداتنا الدفاعية يقلقنا بالفعل، فإن مصدر المشكلة ليس «قلة» التدخل في السوق (المتمثل في صورة الدعم المالي) وإنما في «زيادة» التدخل في السوق (في صورة فرض قيود على الأسعار)، وأفضل التدابير التي تساعد على توفير الاستعداد العسكري الكافي هي إجراء تعديل دستوري يضمن التحرر من القيود المفروضة على الأسعار.[٢]

---

[١] إبان الحرب العالمية الثانية، كانت مراقبة الأسعار عن طريق مكتب إدارة الأسعار Office of Price Administration. وقد كنت ضمن الحضور في عدة مناقشات جرت فيها محاولات جادة لتقدير حجم الخسائر ألحقها مكتب إدارة الأسعار بقضية الحلفاء، وذلك بتقدير عدد الكتائب المدرعة الألمانية في المقابل، وقد كانت نتيجة تلك التقديرات ضخمة.

[٢] أوجه عناية القارئ إلى أنني هنا لست بصدد الدفاع عن وجهة النظر التي ترجح أن هذا التحليل هو التحليل الكامل للمشكلة، فهناك على سبيل المثال احتمال آخر هو ألا يكون سلوك المستثمرين متوافقًا مع السلوكيات الملائمة من الناحية الاجتماعية، خاصةً فيما يتعلق بحدث جلل مثل نشوب حرب كبرى. ولست على يقين مما إذا كانت السطور السابقة تقدم فكرة مقنعة أم لا، ولكنها بالتأكيد تقدم خطوة أولى باتجاه حل تلك القضية، الأمر الذي قد يسعى أي عالم اقتصاد لمحاولة تحقيقه.

عندما يوجه الخبراء نقدًا حادًّا لجودة السيارات الأمريكية الصنع، يندهش علماء الاقتصاد بشدة للضجة الهائلة التي ثارت حول الأمر، فلا بد من أن يتخصص «أحد» في تصنيع سيارات قليلة الجودة، فلمَ لا يكون الأمريكيين؟

الواقع أننا إذا تصورنا وجود مقياس للجودة تتراوح فيه السيارات من الأعلى إلى الأقل من حيث الجودة مقابل السعر، فإن هناك سوقًا لكل السيارات المدرجة على هذا المقياس، إذن فليس هناك مجد عظيم في تحقيق النجاح في الطرف الأعلى من ذلك المقياس، ولا عار كذلك في تحقيقه في الطرف الأدنى منه، فأنا مثلًا أفضل تأسيس سلسلة محلات مثل كاي مارت عن تأسيس متجر ملابس فاخرة لا يملك سوى منفذ واحد فقط للبيع.

الحقيقة أنه لا ينبغي الربط بين الجودة والربح، فبعض المستهلكين يفضلون دفع المزيد من الأموال من أجل الحصول على منتجات أفضل تكلفت صناعتها الكثير، في حين أن هناك مستهلكين يفضلون دفع أموال أقل مقابل بدائل أقل جودة ولم تتكلف صناعتها الكثير. إذن فمن المشرف تقديم المنتجات التي تخدم أيًّا من السوقين.

وإذا كانت السيارات الأمريكية بالفعل أقل جودة من نظيراتها اليابانية، فهناك أكثر من سبب وجيه يقدم لنا التفسير، السبب الأول هو أن تجميع مستويات الإنتاج المختلفة في مكان واحد يحقق مكاسبَ كبيرة، وأنه لا يهم أي نوع من السيارات صُنِع في أي البلدان، وأن المصادفة التاريخية وحدها هي التي أدت إلى توطن صناعة السيارات قليلة الجودة في الولايات المتحدة، ثاني الأسباب المقترحة هو أن الأمريكيين يصنعون سيارات قليلة الجودة لأن العمال الأمريكيين الأكفاء يُسْتَغلون لتحقيق إنتاجية أعلى في مجالات أخرى، ومن ثم فإن تحسين صناعة السيارات قد يؤدي إلى تدهور الخدمات المصرفية على سبيل المثال، أما السبب الثالث فهو أنه من المنطقي تمامًا أن العمال الأمريكيين — باعتبارهم أكثر ثراءً من نظرائهم اليابانيين — غير مستعدين على الإطلاق لبذل مثل هذا الجهد الكبير مقابل أجر محدود، فإن ترتيب الأولويات بما يعكس شريحة الدخل التي يدخل ضمنها الفرد لا يعد أمرًا خارجًا عن المألوف أو يدعو إلى الخجل.

ومن الردود الشائعة على الملحوظات السابقة أنه من المناسب تمامًا التضحية بالجودة مقابل الإقلال من التكاليف، ولكن الواقع أن مصنّعي السيارات الأمريكية يضحون بالجودة «دون» الإقلال من التكاليف؛ فتصنيع سيارة أمريكية فاخرة يستغرق نفس عدد الساعات الذي يستغرقه تصنيع سيارة يابانية مماثلة تتمتع بسجل صيانة أفضل. إلا أن هناك ردّين على الادعاء السابق؛ الأول: أن عدد ساعات العمل لا يعد المقياس الأفضل لقياس التكلفة الإجمالية، فإذا كانت ساعة العامل في ديترويت تحقق إنتاجًا أقل مما تحققه ساعة العامل في طوكيو، فقد يرجع هذا إلى أن ديترويت تنفق وقتًا أقل على تدريب العامل أو على ابتكار الوسائل التي تساعد على تنسيق الجوانب المختلفة للعمل. الرد الثاني: أن ساعات العمل «الرسمية» لا يمكن الأخذ بها كمقياس لعدد ساعات العمل «الفعلية»، فإذا كان العامل في ديترويت يقضي خمس عشرة دقيقة من كل ساعة عمل في تناول قدح من القهوة فهذا معناه أن الوقت الفعلي المستغرق في تصنيع سيارة أمريكية هو ثلاثة أرباع الوقت الذي تقترحه الإحصائيات الساذجة.[٣]

يتجنب علماء الاقتصاد ذلك الشعور العام بالإحباط لأنهم يدركون جيدًا المكاسب التي تحققها التجارة، فليس المهم هو مكان تصنيع المنتج؛ فقد يُصَنَّع في طوكيو أو في ديترويت، وسواء قمت بشراء سيارة من نوع فورد إيسكورت أو ليكسز، فلن تهمك البلد الذي صنعت فيه السيارة، فالتجارة تفرق جيدًا بين اختياراتنا الاستهلاكية واختياراتنا الإنتاجية، فمن الممكن أن نقوم بإنتاج سيارات رخيصة الثمن وفي نفس الوقت نقود سيارات فارهة إذا كان تصنيع السيارات الرخيصة يحقق لنا الربح.

في أحد البرامج الحوارية الشهيرة — برنامج ديفيد برينكلي شو The David Brinkley Show — أفرد المذيع ساعة كاملة للتعليق الساخر على مشكلة

[٣] قد يرفض أي عالم اقتصاد الإجابة السابقة التي تفترض أن الوقت الذي يقضيه العامل في تناول القهوة هو وقت ضائع، فنحن — علماء الاقتصاد — نفعل ذات الأمر أيضًا. ولا يمكنني أن أتخيل أي سبب منطقي يدعونا إلى ذلك الافتراض العام بأن إنتاج سيارات أعلى جودةً أهم من تحسين ظروف العمل.

الأميّة، لكن عالم الاقتصاد عندما يستمع إلى مثل هذه التعليقات، فأول سؤال يتبادر إلى ذهنه هو :«أية مشكلة يقصدون؟» صحيح أن محو الأمية أمر حسن، ولكن هذا لا يعني أن عدد المتعلمين لدينا أقل من اللازم. إن محو الأمية أمر مكلف، و كلما توسع وامتد إلى قطاعات الشعب الأقل انفتاحًا ازدادت تكلفته. وهناك توقيت مناسب لا بد فيه من اتخاذ قرار بتحويل الموارد الإضافية التي تُنفق على برامج تعليم القراءة إلى جهات أخرى.

وقد تعتقد — وعلى الأقل قد أعتقد أنا — أنه عندما يرثى أحد الصحفيين لـ«عدم» وجود «القدر المناسب» من شيء ما، فالواجب عليه أن يصرح بما يقصده بعبارة «القدر المناسب»، ولكن في برنامج السيد برينكلي لم يشعر أحد من ضيوف الحلقة أو الضيوف الدائمين بأن هذا الأمر واجب، ولو أنهم «أطلعونا» على مقصدهم من عبارة القدر المناسب من محو الأمية لأمكننا أن نفهم ما يدفعهم إلى التشكك في وجود عدد أقل من اللازم من المتعلمين وليس أكثر من اللازم.

أما عالم الاقتصاد فيميل إلى اللجوء إلى تطبيق معيار فعّالية، مثل أنه علينا تشجيع المزيد من محو الأمية حتى تبدأ التكاليف الإضافية التي يسببها التوسع في محو الأمية في تجاوز الفوائد الناتجة عنه. ومن حق أي صحفي أن يعترض على هذا المعيار، ولكن هذا لا يعفيه بأي حال من الالتزام بأن يمنحنا بديلًا، أما إذا كانت الكفاءة هي مرشدنا في هذا الأمر، فلنا أن نتوقع أن الأسواق تقوم بالفعل بتوفير المعدل المناسب تقريبًا من المتعلمين، فالمتعلمون يقتنصون أكثر المزايا والمنافع، ومنها الحصول على أجور مرتفعة والقدرة على تعليم أنفسهم بما يتجاوز مستوى تعليم مقدمي البرامج من أمثال جورج ويل George F. Will وسام دونالدسون Sam Donaldson، وهذه المنافع تمثل حافزًا أكثر من كافٍ للدخول في برامج تساعد على تطوير القدرات الفردية وتحقق فوائد تبرر تكاليفها.

والمزاعم السابقة يسهل دحضها بعدة طرق، فمن الأمور الشائعة الادعاء بأن المواطنين المتعلمين يتسم تصويتهم بأنه أكثر حكمة (مع أنني لم أطلع يومًا على أية دراسة تقر هذا الأمر أو تثبته)، ومن ثم فمزايا كونهم متعلمين

تتجاوز مصالحهم الشخصية وتنتقل إلى إفادة أقرانهم من غير المتعلمين. ومن ناحية أخرى، قد يكون غير المتعلم، بسبب أميته، على غير دراية جيدة باحتمالات الحياة ومن ثم يقوم باختيارات غير حكيمة تسهل معالجتها بكفاءة عن طريق أحد برامج محو الأمية المتميزة، أو ربما يختار البعض الأمية بإرادتهم الشخصية بسبب اعتمادهم على البرامج الاجتماعية التي تحميهم من تبعات الأمية.

ولو أن السيد برينكلي أراد بالفعل تحري وجود مشكلة أمية من عدمه، فقد كان عليه أن يبدأ بالتساؤل عن وجود أية أدلة تشير إلى أن العوامل السابقة أو غيرها قد أثرت أثرًا سلبيًّا ملحوظًا على الاتجاه الطبيعي للسوق في السعي لتحقيق النتائج الفعّالة، فإذا ثبتت صحة ذلك التأثير، فمن الممكن وقتها اللجوء لحلول لا علاقة لها بالسوق. وهنا نصل إلى صلب الموضوع وهو: «كيف لنا أن نعرف متى يبدأ تأثير تلك الحلول في تجاوز الحد المطلوب؟» كيف يمكننا قياس مزايا ومنافع التعليم، وحساب ما يتطلبه من تكاليف، وكيف نستطيع تقييم وضعنا الحالي وما إذا كانت نسبة الأمية الحالية أكثر أو أقل من اللازم؟ هذا هو السؤال المحوري الذي تجاهله برينكلي وضيوف برنامجه تمامًا. فإذا كان هذا هو أسلوب تفكير المتعلمين، فما جدوى التعليم إذن؟

الاستجابة لمطالبة المقالات الافتتاحية التي تظهر كل أربع سنوات بتخصيص وقت حر على محطات التلفاز للمرشحين لمنصب الرئاسة، يدرك علماء الاقتصاد جيدًا أنها بمنزلة اقتراحين جُمِعا بصورة خادعة في اقتراح واحد، أما الاقتراح الأول فيتمثل في تكريس المزيد من الوقت على محطات التلفاز لبث البرامج السياسية على حساب البرامج الأخرى، وأما الثاني فيتمثل في فرض المزيد من الضرائب على محطات التلفاز.

من الممكن شراء الوقت على محطة التلفاز بأموال ضرائب الدخل، أو بفرض ضريبة خاصة على «الجَزَر» مثلًا، ويمكن مصادرة هذا الوقت عنوة من المحطة. فإذا قام أحد مرشحي الرئاسة باستبدال إحدى حلقات المسلسل

الاجتماعي الشهير؛ «متزوج ويعول» Married With Children بحلقة تتحدث عن برنامجه الانتخابي مثلًا، فإن التكلفة الاجتماعية الواقعة هنا تتمثل في ضياع فرصة الاستمتاع بإحدى حلقات المسلسل، والتكلفة واحدة بصرف النظر عمّن تحملها؛ سواء عامة الشعب أو المحبين لأكل الجزر أو أصحاب شبكة التلفاز. إن التساؤل عمّا يجب شراؤه بأموال الضرائب يختلف اختلافًا جذريًّا عن التساؤل عمّن يفترض أن يدفعوا هذه الضرائب.

دعني أضع الصورة في إطار آخر، لنفترض أننا اتفقنا على أن نجعل محطة التلفاز تمنحنا وقتًا حرًّا على الهواء مباشرة بقيمة مليون دولار، وكأننا فرضنا على المحطة ضريبة قيمتها مليون دولار ثم استغللنا عائد الضريبة في شراء إعلانات للدعاية للحملات الانتخابية، ثم غيرنا رأينا فجأة وقررنا أننا نفضل مشاهدة مسلسل «متزوج ويعول»، سواء لأننا أدركنا أن المرشحين سيقومون ببث إعلانات غير مفيدة على الإطلاق ولا تمنحنا أية معلومات، أو لأننا علمنا أن هذا الأسبوع هو موعد بث واحدة من أكثر حلقات المسلسل تشويقًا التي طالما انتظرناها. إذن فالمنطق الذي دفعنا إلى تفضيل الحملات الدعائية على المسلسل قد تغير، في حين بقي السبب الذي دفعنا إلى فرض ضريبة قيمتها مليون دولار على المحطة كما هو دون تغيير. فلماذا إذن نترك مثل هذا القرار معلقًا على أمر لا علاقة له بالموضوع مثل البرنامج الذي نفضل مشاهدته؟

عندما اقترح بعض كتاب الأعمدة في أعقاب أزمة القروض والمدخرات أن تقوم الحكومة الفيدرالية — باعتبارها مالكة لقطاع عريض من الأراضي بما فيها من عقارات وأملاك — ببيع كميات محدودة فقط للمحافظة على ارتفاع الأسعار، أُصيب علماء الاقتصاد بالدهشة، فارتفاع الأسعار يؤدي إلى تحويل الدخول من المواطنين إلى الحكومة، ولكن الحكومة لم تعان أبدًا نقص التقنيات اللازمة لتحقيق هذا التحويل، فلماذا نسعى إلى تبني تقنية جديدة من شأنها أن تعطل بعض الموارد القيّمة عن العمل؟

إن علماء الاقتصاد شديدو الحساسية تجاه الآثار الناتجة عن المحفزات، فمثلًا عند تطبيق قانون جديد للحقوق المدنية يفرض المزيد من التكاليف على

المشاريع التجارية التي تضم أكثر من خمسة وعشرين موظفًا، فإننا نتوقع أن تخفض أغلب المشاريع عدد موظفيها إلى أربعة وعشرين موظفًا فقط. إننا نتعامل بحساسية أيضًا مع المسائل المتعلقة بالاتساق، فلماذا يمنعنا قانون الحقوق المدنية من استخدام أي معيار عنصري في اختيار الموظفين، ولكنه في نفس الوقت يسمح لنا باستخدام معيار عنصري في اختيار أصحاب الأعمال؟ فإذا رفضت عرض عمل مقدم لي، فهل يتوجب علي إثبات أن دوافعي للرفض تخلو من العنصرية؟ ولأننا نتعامل بحساسية مع الأمور المتشابهة أيضًا، فلماذا يسمح لي باستخدام معيار عنصري في اختيار الزوجة ولكن لا يسمح بذلك عند اختيار سكرتيرة للعمل؟[4]

يتعامل علماء الاقتصاد بحساسية شديدة مع العقود القابلة للتفعيل بقوة القانون وما تنطوي عليه من أهمية، فقد أخبرني زميل من علماء الاقتصاد ذات مرة أنه يفضل أن يعيش في مجتمع يستمد قُوتَه من الأسلحة التي يملكها عن مجتمع يستمد قوته من قوة عضلات أبنائه، فمن الممكن أن يتفق الناس على التخلي عن السلاح ولكن من المستحيل أن يتفقوا على التخلي عن قبضاتهم.

يتعامل علماء الاقتصاد أيضًا بحساسية مع المشاكل التي تنشأ عن عدم قدرة الأفراد على جني ثمار عملهم؛ فمن الممكن أن تقضي سنوات عديدة في ابتكار تقنية تكنولوجية مبتكرة، ثم تفاجأ بتراجع الطلب على المنتج الذي ابتكرته إلى الصفر لمجرد أن أحد منافسيك قد نجح في إجراء تعديل بسيط على التصميم الأصلي الذي ابتكرته بنفسك، وبالطبع فإنك لن تستطيع استرجاع ما أنفقته من وقت وجهد، وحتى لو استطعت ذلك فلن تنجح في تطوير تصميمك ولا في إجراء مثل ذلك التعديل البسيط. المدهش أن الحل قد يكون ببساطة هو أحد أمرين: إما تقديم الإعانات المالية للمخترعين لتعويضهم عن الأخطار المحتملة الناتجة عن تفوق المنافسين عليهم، أو فرض الضرائب على المخترعين وذلك للإقلال من عدد المتنافسين.

[4] إن الهدف من إثارة هذه المسألة ليس الإيحاء بأنه لا توجد له إجابة مقنعة وإنما الإيحاء بأن موضوع السؤال يستحق التفكير فيه.

هناك طرق كثيرة قد تتعرض عن طريقها للحرمان من ثمار جهدك وتعبك، فمن الأمور التي تثير اهتمامي في سوق السينما نهايات الأفلام السينمائية، فرواد السينما يريدون أمرين في نهاية الفيلم: أن تكون النهاية سعيدة، وأن تكون أيضًا غير متوقعة، صحيح أن هناك عددًا لا بأس به من النهايات التعيسة التي تحقق قدرًا ملائمًا من الإثارة والتشويق للمتفرج، إلا أن سوق السينما يفشل في تقديم عدد كاف من هذه النهايات التعيسة والمشوقة في نفس الوقت.

إن مخرج الأفلام الذي يضع لفيلمه نهاية تعيسة يجازف بالتعرض للخسارة القريبة المتمثلة في انتشار الحديث بين الناس عن أن نهاية الفيلم «غير مرضية»، صحيح أن هناك أيضًا مكاسب بعيدة المدى لأن رواد الأفلام لا يتوقعون نهايات الأفلام التي سيشاهدونها بعد ذلك، ولكن للأسف معظم هذه المكاسب يجنيها مخرجون آخرون؛ فمشاهد الفيلم يتذكر فقط أن القاتل «ينجح» أحيانًا في اللحاق بالبطلة في قبو المنزل؛ ولكنه لا يتذكر أن هذا لا يحدث سوى في الأفلام التي يخرجها مخرج معين، وفي ظل هذه الظروف لن يسعى أي مخرج لتحمل النفقات التي ستحقق المنافع لمنافسيه فقط.

ومن الحلول المقترحة لهذه المشكلة أن يقوم المخرج بإبراز اسمه بوضوح على الفيلم حتى يتسنى للمشاهدين معرفة ما إذا كان مخرج الفيلم هو شخص تقليدي أم لا، غير أن بعض المشاهدين قد يجدون متعة في الانتقام من المخرج عن طريق إغماض عيونهم عن النظر إلى اسمه.

لي زميل يعتقد أنه من المكلف لشركات القمامة التي تستخدم الشاحنات في جمع القمامة أن تقوم بالتخلص من عبوات الفول السوداني المغلفة بمادة الستيروفوم Styrofoam، فإذا حدث هذا في مجتمع تتبع شركات القمامة فيه القطاع الخاص (مثل مجتمعنا) فلن تظهر أية مشكلة اجتماعية، فمن الممكن أن تقوم شركة جمع القمامة بفرض تكاليف إضافية على جمع تلك العبوات من الفول السوداني ومن ثم فلن يُقدم الناس على التخلص منها إلا إذا كان الأمر يستحق التكلفة الإضافية، (وقد يؤدي هذا أيضًا إلى حدوث

ضغط كاف على شركات الشحن يدفعها للبحث عن مواد أخرى للتغليف.) ولكن زميلي يزعم أن هذا الحل غير عملي بالمرة؛ فمن السهل إخفاء عبوات الفول السوداني المغلفة بالستيروفوم في قمامتك في حين أنه من المكلف بالنسبة لشركة القمامة أن تراقب سلوك جميع الناس، وبناءً عليه يعتقد زميلي أن هناك بالفعل مشكلة، وأن الحل الوحيد لها قد يكون في فرض الضرائب على الفول السوداني المغلف بالستيروفوم.

ولكنني أشك في صحة رأيه وذلك لسببين؛ الأول: أن شركات القمامة بإمكانها أن تجبر الناس على التزام الأمانة وذلك بأن تفتش عن الفول السوداني المغلف بالستيروفوم في القمامات مرة في السنة وتفرض غرامة قدرها مائة ألف دولار مثلًا عند حدوث مخالفات، هذا النوع من المراقبة لن يكون مكلفًا للشركة وفي نفس الوقت لن تحدث مخالفات كثيرة، أما السبب الثاني: فهو أن العرض الذي اقترحه زميلي يتسبب في أن يدفع الناس مرتين مقابل إزالة قمامتهم؛ فسوف يدفعون ضريبة الفول السوداني مرة ثم يدفعون فاتورة شركة القمامة مرة ثانية، وقد يؤدي هذا إلى إحجام الناس عن التخلص من القدر المناسب من القمامة. ولكن هذا الاعتراض الأخير يمكن تفاديه عن طريق تقديم الحكومة لبعض الدعم لشركات القمامة، أو لِنَقُلْ: تمويل الحكومة هذه الشركات جزئيًّا بضريبة الفول السوداني.

إن النتيجة التي وصل إليها زميلي هذا في موضوع الفول السوداني المغلف بالستيروفوم تختلف تمامًا عمّا توصلت إليه، تمامًا كما لم يتفق كلانا أبدًا على أي شيء في أية مناقشة خضناها من قبل، ومع ذلك فلدينا الكثير من الآراء المشتركة، فنحن نتفق على أنه سواء كانت كمية الفول السوداني المغلف بالستيروفوم أكثر من اللازم أو أقل فإن هذا يعد خطأً مكلفًا، ونتفق أيضًا على أن أي سوق يؤدي عمله كما ينبغي سوف تخرج منه أفضل ما هو ممكن من النتائج، ونحن نستخدم معيار الفعالية لتعريف المقصود من «أفضل ما هو ممكن»، ونتفق أيضًا على أن الأسواق تتعرض للفشل في حالة إخفاء أحد الأطراف للمعلومات، أو عندما يتعذر تفعيل العقود بقوة القانون. صحيح أنني وزميلي لم نصوّت يومًا لنفس المرشح، ولكنني على يقين من

أنه في أكثر الأمور أهمية فإن آرائي تتشابه مع آرائه أكثر مما تتشابه مع آراء ٩٩٪ من الأشخاص الذين يدلون بأصواتهم لنفس مرشحي.

السبب أن كلينا ينظر إلى العالم من حوله بعين عالم الاقتصاد، ونحن كعلماء اقتصاد قد وطنّا أنفسنا على ذلك العيب في شخصياتنا الذي يحول اهتمامنا عن العلم المحض إلى تحليل السياسات بل إننا صرنا نستمتع بهذا العيب في بعض الأحيان. إن علماء الاقتصاد الذين فشلوا في مقاومة رغبتهم في «التحليل» السياسي قد أصبحوا عرضة للسقوط في فخ الرذيلة الأكثر إغراءً وخطورة، ألا وهي «صياغة» السياسات. إنني وزملائي نسعى في كل يوم نجتمع فيه على الغداء إلى جعل الحياة من حولنا أفضل، ولكننا فريق من القساة، فمعظم ما نأتي به من أفكار أو مقترحات نلقيه وراء ظهورنا تمامًا قبل حتى أن ننتهي من غدائنا، القليل من هذه الأفكار فقط ينجو ويخرج للنور، في الفصل القادم أعرض على قرائي بعضًا من هذه الأفكار والاقتراحات المتواضعة.

الفصل الخامس عشر

# اقتراحات متواضعة

## نهاية الثنائية الحزبية

بينما كنت أقود سيارتي في المنطقة الواقعة شمال غرب واشنطن دي سي، لفت نظري كمُّ الفخامة والبذخ الباديان بوضوح على هذا الحي من أحياء المدينة، وفي المقعد المجاور لي في السيارة، جلس صديقي جيم كان Jim Kahn متعجبًا من كل هذا الكمِّ من الثروات الذي تجمع في مثل هذه المدينة المعروف عنها أنها لا تنتج شيئًا ذا قيمة تقريبًا، وقد أسرعت إلى الرد عليه بتلك الإجابة التهكمية المعتادة: إن كل هذه الثروات ما هي إلا أموال مسروقة؛ القليل منها يُنهب بفرض الضرائب المباشرة، ولكن الجزء الأكبر يأتي من الإسهامات السياسية التي تعد ذراع الفتوة القوي الذي يفرض بقوةِ ساعدِهِ الإتاوات على الجميع مقابل حمايتهم من أخطار وهمية.

لكن جيم كان أسرع بديهة مني حيث رأى أنه وفقًا للنظرية الاقتصادية، فإن تفسيري السابق لم يكن ساخرًا بما يكفي، فإنه في ظل المنافسة الشديدة بين الأحزاب المختلفة، فإنه ينبغي أن تستغل «كل» هذه المكاسب غير المشروعة في شراء الأصوات المؤيدة لكل حزب. فإذا فرضنا أن السلطة الآن في يد الجمهوريين، وأنهم يستولون على مائة مليار دولار تقريبًا في العام الواحد، فبإمكان الديمقراطيين أن يقدموا عرضًا بالالتزام بنفس سياسات الجمهوريين تمامًا «بالإضافة إلى» منح الناخبين الرئيسيين في الحزب مليار دولار في العام،

وهذه الاستراتيجية الذكية تضمن لهم شراء الانتخابات القادمة دون منازع، مع احتفاظهم بصافي ربح يقدر بتسعة وتسعين مليار دولار، لكن هذا لن يمنع الجمهوريين من تقديم عرض أفضل قيمته ملياران من الدولارات مثلًا ويكتفون بالاستيلاء على ثمانية وتسعين مليار دولار لأنفسهم فقط. إن خبرتنا كعلماء اقتصاد في التعامل مع الأسواق التنافسية تنبؤنا بأنه ما من نهاية لحرب المزايدة هذه حتى تستنزف كل فرصة ممكنة لتحقيق أرباح إضافية.

في حالة سيطرة مؤسستين من ذوات الأرباح المرتفعة على صناعة معينة، فنظريًا إذا لم نجد حرب أسعار بينهما فهذا على الأرجح معناه وجود نوع من التواطؤ بينهما، أما إذا طبقنا هذه النظرية على الديمقراطيين والجمهوريين، فإن التواطؤ بينهما يكون على رءوس الأشهاد، وهذا ما يطلق عليه الثنائية الحزبية Bipartisanship.

عندما يلتقي المشرعون من الحزب الديمقراطي مع نظرائهم من الحزب الجمهوري في محاولة «للتوصل إلى حل وسط» حول قضية ما، فإنهم بذلك يقومون بعمل قد ينتهي بنظرائهم من العاملين في القطاع الخاص إلى السجن، فإذا كنا لا نسمح لمديري شركات الطيران الكبرى مثل الخطوط الجوية الأمريكية American Airlines والخطوط الجوية المتحدة United Airlines بالسعي للتوصل إلى حل وسط بخصوص أسعار تذاكر الطيران، فلماذا إذن نسمح لزعماء الأغلبية والأقلية في الكونجرس بمحاولة التوصل لحل وسط بخصوص السياسة الضريبية؟

لقد لاحظ آدم سميث أن «الأفراد الذين يعملون في نفس المجال لا يكادون يلتقون، ولو حتى بغرض التسلية البريئة وتبادل الأحاديث، إلا وينتهي الحديث إلى تدبير مؤامرة ضد عامة الناس، أو إلى وضع مخطط جديد لرفع الأسعار.» هذه الحقيقة هي الأساس وراء سن تشريع مكافحة الاحتكار الذي يسعى إلى القضاء على مثل هذه المؤامرات والمخططات في مهدها، فإذا حدث أن التقى مدير الخطوط الجوية الأمريكية مع مدير الخطوط الجوية المتحدة ولو مصادفة في نزهة أو ما شابه، فإن القانون يمنعهما من محاولة إبرام أية صفقة مثل الاتفاق على أن يمتنع أحدهما عن تخفيض أسعار الرحلات على

خط شيكاغو — لوس أنجلوس مقابل أن يمتنع الآخر عن تخفيض أسعار الرحلات على خط نيويورك — دنفر، إلا أنه يُسمح للزعماء الجمهوريين بتحية زملائهم من الديمقراطيين بأسلوب خاص جدًّا؛ فيعرضون دعمهم لتخصيص المساكن لناخبي الحزب الديمقراطي من سكان المدن في مقابل أن يدعم الزعماء الديمقراطيون توفير البرامج الزراعية للمزارعين في الدائرة الانتخابية التابعة للحزب الجمهوري.

عندما يزداد مديرو شركات الطيران ثراءً، فمن الممكن أن أعزو هذا إلى تمتعهم بموهبة استثنائية متميزة في تقديم الخدمات الجوية لزبائنهم، أما عندما يحقق العاملون في مجال السياسة الثراء، فمن الصعب أن أعزوه إلى موهبة استثنائية في إدارة شئون الحكومة، ويمنحنا علم الاقتصاد تفسيرًا بديلًا هو غياب قانون مكافحة الاحتكار السياسي.

وإنني أقترح إخضاع كل الحلول الوسطية السياسية — بل وكل المناقشات سواء بين المرشحين، أو بين المسئولين وأصحاب المناصب العليا — لنفس الأحكام التشريعية الخاصة بقوانين كلايتون وشيرمان لمكافحة الاحتكار، التي تحكم أنشطة كافة الشركات الخاصة في أمريكا، وإنني أتوقع أن تمنح تشريعات مكافحة الاحتكار السياسي الناخبين نفس المنافع والمزايا التي تمنحها تشريعات مكافحة الاحتكار الاقتصادي للمستهلكين، فبمجرد أن تستنزف ثروات سكان الشمال الغربي لواشنطن نتيجة لحرب الأسعار على الصعيد السياسي، فربما يشعر السياسيون بأنهم مجبرون على التنافس بتقديم أداء حكومي أكثر كفاءة.

لنفترض أنكِ مخطوبة وفي طريقك للزواج، وبناءً على وعد خطيبك لك بأن يخلص لك إلى الأبد، فإنك ترفضين الخطاب الآخرين، وعندما يحين موعد الزفاف، يتخلى عنك خطيبك، ويفر من حفل الزفاف، ففي هذه الحالة يمنحك القانون حق رفع دعوى قضائية للحنث بالوعد.

يحدث الشيء نفسه عندما تعطي صوتك في الانتخابات الرئاسية لمرشح دون الآخر، فأنت تتخلى عن فرصتك في التصويت لمرشحين آخرين بناءً على

التصريح الذي أدلى به مرشحك بأنه لن يفرض أية ضرائب جديدة، ولكن عندما يتحقق لمرشحك مراده في الفوز، يقر واحدة من أعلى الزيادات الضريبية في التاريخ. فهل من ملجأ تلجأ إليه؟

يمكنك بالطبع أن تأخذ على نفسك عهدًا بعدم التصويت لمصلحة ذلك المرشح مرة أخرى أبدًا، كما يمكنكِ أن تقطعي عى نفسك عهدًا بعدم العودة لخطيبك السابق مرة أخرى، ولكن لماذا لا يوجد قانون يستطيع الناخبون به استرداد حقهم بإجبار المرشح على تنفيذ الوعد الذي قطعه على نفسه؟ لماذا لا يستطيع الناخبون الذين تعرضوا للخيانة رفع دعوى قضائية ضد المرشح الذي حنث بوعده معهم؟

إن خبراتنا خارج عالم السياسة تشير إلى أن المرشحين قد يرحبون بفرصة تقديم ضمانات قابلة للتنفيذ للناخبين، إن القدرة على تقديم وعود مُلزمة قانونيًّا هي في أغلب الأحوال «فرصة» أكثر من كونها عبئًا، فمثلًا نتيجة لقدرتنا على تقديم وعد مُلزم قانونيًّا برد ما نقترضه من أموال، فإننا نستطيع الحصول على رهن عقاري، أما إذا رفضت المحكمة اعتبار ذلك الوعد واجب التنفيذ، فلن نتمكن من الحصول على أي رهن من الأساس.

يعرف علماء الاقتصاد أن هناك الكثير من الظروف التي تهيئ للحكومة تحقيق الاستفادة إذا كانت وعودها واجبة التنفيذ، ترجح النظرية والشواهد أن عدم حدوث حالة التضخم بعد توقع حدوثها من الممكن أن يؤدي إلى انخفاض الناتج الإجمالي. إن الحكومة التي تستطيع أن تعد بصدق بألا تتبع سياسات تؤدي إلى التضخم، بإمكانها أن تتجنب التبعات المكلفة الناتجة عن توقع حدوث التضخم من الأساس.

إن ما ينطبق على العلاقات الإنسانية وعلى الشئون الحكومية ينطبق كذلك على السياسة، فالمرشح الذي يتشكك الناخبون في تعهده بعدم فرض الضرائب لا يجني أصواتًا كافية، أما المرشح الذي يتحمل أمام ناخبيه مسئولية تعهده بعدم فرض الضرائب، فإنه يتمتع بمصداقية عالية.

ويقترح زميلي آلان ستوكمان السماح للمرشحين بإصدار وعود ملزمة قانونيًّا، فليس من الحكمة أن نحمل السياسيين مسئولية كل تعهد يتفوهون

به حتى إن كان ردًّا على أحد الأسئلة المفاجئة في إطار حملاتهم الانتخابية، فالأفضل إذن أن نقصر تطبيق ذلك النظام على الوعود التي يعلن المرشحون بوضوح أنهم مُلتزمون بها قانونيًّا.

ربما ترى أنه ليس من الحكمة أن نلزم المرشحين بسياسات قد تثبت عدم فعاليتها في ظل بعض الظروف غير المتوقعة، وأجيبك بأن هذا ما يحدث بالفعل؛ فمن المحتمل أن تطرأ بعض الظروف يتضح فيها أن حرية الرأي، والحق في محاكمة تتولاها هيئة محلفين، وفصل السلطات هي في الواقع سياسات غير حكيمة، ومع ذلك فنحن على استعداد لقبول هذا الاحتمال في مقابل أن نضمن الحصول على حريات معينة. إن السماح لرجال السياسة بتقديم التزامات جادة سوف يعمل على تشجيع المزيد من المناقشات حول تحديد الضمانات الإضافية الكافية التي قد تبرر قدرًا أكبر من التضحية بالمرونة.

إن الوعد المُلزم الذي يقدمه أحد رجال السياسة أقرب إلى تعديل دستوري مؤقت نافذ المفعول طوال مدة توليه لمنصبه، ويعد هذا الوعد مُلزِمًا للمرشح الذي أدلى به وحده دون سواه، وهذا معناه أن الوعد الذي قدمه الرئيس، على سبيل المثال، بالاعتراض على أي قرار بزيادة الضرائب ليس مُلزمًا لأحد غيره بل من الممكن أن يُرفض هذا الاعتراض، وما ينتج عن هذا من تحديد للخيارات السياسية المتاحة سوف يكون أقل تقييدًا للحريات بكثير من أحكام دستور الولايات المتحدة التي يعتبر الكثير منها مرغوبًا من المجتمع.

هناك بعض التفاصيل في حاجة إلى الشرح والتوضيح: فإذا تراجع أحد الرؤساء عن وعده بأن يعترض على أية زيادة ضريبية، فكيف نتصرف في هذه الحالة؟ هل نتجاهل رفضه ونلتزم بالتعهد الأول فنتعامل مع كل ضريبة جديدة على أنها مرفوضة تلقائيًّا؟ أم نسمح له بانتهاك الوعد الذي قطعه على نفسه ثم نحمله المسئولية أمام القضاء سواء برفع دعوى جماعية أو باتهام رسمي؟ أم ندس فقرة في الدستور تعفي كبار المسئولين، بعد اعترافهم بخطئهم، من المسئولية القانونية إذا استقالوا من مناصبهم؟

إنني أؤيد الاقتراح الذي قدمه ستوكمان بأية صورة من صوره السابقة؛ فالدستور نفسه، في الفقرة العاشرة من المادة الأولى فيه، ينص على حماية حق الأفراد في إبرام عقود واجبة التنفيذ، فلماذا نحرم رجال السياسة وحدهم من بين كافة المواطنين الأمريكيين من هذا الحق الأساسي؟

من الكوابيس المتكررة التي تقلق مَنام الشعب الأمريكي إطلاق سراح المتهم بكفالة ثم ارتكابه جريمة قتل مروعة أثناء انتظاره للمحاكمة، وبالطبع فإن القاضي الذي يوقع أمر الإفراج المؤقت يتعرض للهجوم سواء على صفحات الجرائد أو في حجرات الاقتراع في بعض الأحيان، ويستنكر رجال السياسة بشدة تساهل النظام القضائي ويدعون إلى وضع معايير أكثر حزمًا يجري التعامل بها عند منح الكفالة.

هناك مشكلتان منفصلتان في هذا الصدد: المشكلة الأولى أن نحدد موقفنا في هذا الصراع بين السلامة العامة وحقوق المتهم، وإلى أي مدى يجب أن تصل ثقتنا بشخصية المتهم قبل المخاطرة بإطلاق سراحه قبل المحاكمة؟ وسوف يختلف العقلاء بالتأكيد حول إجابة هذا السؤال، فقد تعودنا في نظامنا على اعتبار النظر في مثل هذه الصراعات من اختصاص الهيئات التشريعية.

أما المشكلة الثانية فتبدأ بمجرد أن يقر المُشرع معيارًا، وتتمثل في إقناع القضاة بالالتزام بهذا المعيار، من الممكن تعيين مراقبين، ولكن المشكلة أن المعلومات المتاحة لهؤلاء المراقبين حول شخصيات المتهمين المختلفة تكون على الأرجح أقل بكثير مما هو متوفر للقضاة، ومن ثم فلن يستطيعوا أبدًا التأكد مما إذا كان القاضي بالفعل يستخدم كل ما يملك من معلومات على أفضل نحو ممكن أم لا.

تخبرنا النظريات الاقتصادية بأننا إذا لم نستطع مراقبة أفعال صنّاع القرارات، فعلينا أن نحاول أن نقدم لهم الحوافز المناسبة على الأقل، والحافز المناسب للقضاة هو أن نحمّلهم شخصيًّا المسئولية القانونية عن أية أعمال إجرامية يقوم بها المتهمون الذين يفرجون عنهم.

إن المسئولية الشخصية من شأنها أن تمنح القضاة الحافز المناسب في اتجاه واحد على الأقل؛ ألا وهو أن يصبح القضاة على غير استعداد لإطلاق سراح أكثر المتهمين خطورة في رأيهم، ولكن للأسف، قد يصبحون على غير استعداد لإطلاق سراح أي متهم على الإطلاق، ولذلك أقترح في نفس الوقت تقديم حافز آخر لموازنة الحافز السابق، وهو تقديم مكافأة مالية للقاضي عن كل متهم يطلق سراحه.

ويحدد حجم هذه المكافأة المالية ما إذا كان القضاة سيطلقون سراح عدد أكبر أو أقل من المتهمين، كما أن حجم المكافأة يمكن تعديله ليتوافق مع رغبات المُشرِّع. إن ميزة اقتراحي لا تتمثل في تأثيره على «كم» من المتهمين سيطلق سراحهم بكفالة وإنما في تأثيره على «مَنْ» من المتهمين سيحصلون على الإفراج بكفالة. وسواء كنا نفضل أن يُفْرَج عن ١٪ أو ٩٩٪ من المتهمين، فالمهم أن نتفق على أن المتهمين المُفرج عنهم يجب ألا يُخْتاروا عشوائيًّا، إن الهدف هنا هو أن نجعل القضاة يتوجهون بكل تركيزهم وانتباههم إلى التكاليف المحتملة لأي قرار يتخذونه، وبالطبع فإن تحميلهم المسئولية الشخصية هو خير وسيلة تقنعهم بمنح الأمر القدر الكافي من الاهتمام.

إنني هنا لست بصدد التماس المزيد من الحزم أو المزيد من التساهل، إن كل ما أطلبه هو أن نحاول إدراك طبيعة المبادلة التي نقوم بها، وهناك أيضًا ميزة ثانية لاقتراحي السابق، هي أنه يشجع المزيد من الشفافية والوضوح، فباستمرار المناقشات حول تعديل حجم المكافأة النقدية، سوف يضطر المُشرعون إلى اتخاذ مواقف واضحة في القضايا الأساسية المتعلقة بالموازنة بين الأمان والحرية، وبدلًا من أن يتمكن المشرعون من إخفاء آرائهم الحقيقية وراء بعض التشريعات المعقدة والمتناقضة، فسوف يضطرون إلى مواجهة الناخبين والدفاع عن موقفهم بوضوح وصراحة، وعندها يصير من حق الناخبين تأييد هذه المواقف أو رفضها.

وربما تعترض على اقتراحي وترى أننا لا ينبغي أن نقلل من حجم وأهمية قضية شديدة التعقيد بأن نطلب من المشرع أن يُلزموا أنفسهم برقم معين، وأجيبك بأن هذا هو ما يحدث الآن بالفعل؛ فالقوانين الحالية تقوم

بالفعل بانتقاء نقطة محددة تتراوح بين الحزم والتساهل، كل ما في الأمر أننا لا نعلم أية نقطة بالتحديد. فلماذا نعتبر صعوبة القضية وتعقدها عذرًا يسمح بتعمد إخفاء حقيقة الاختيارات التي حدثت بالفعل؟

إن الاقتراح الذي تقدمت به سوف يجبر القضاة على بذل المزيد من الجهد في توخي الحذر، وسيجبر المشرعين على الصراحة والوضوح، وهما الميزتان الأساسيتان للاقتراح. ولا أستطيع رؤية أي عيب يُكافئ هاتين الميزتين، ومن ثم أدعو إلى الإسراع في تطبيقه فورًا ودون إبطاء.

لنفترض أنك قمت بشراء شريط فيديو هابط بطريقة قانونية تمامًا، وبعد ستة أشهر سُنَّ قانون جديد يمنع شراء مثل هذه الشرائط، ومن سوء حظك يظهر مُدَّعٍ عام مُتَّقِد الحماسة يلاحقك بتهمة حيازة هذا الشريط.

بالطبع ينظر الدستور إلى مثل هذه الإجراءات بالرفض والاستنكار، فمن حقوقك الأساسية أن تعرف العواقب المترتبة على أفعالك في نفس الوقت الذي تقوم بها فيه، ومن ثم فإن المادة الأولى من الدستور تضمن لك الحماية من مثل هذه الإجراءات التي تحدث بأثر رجعي ex post facto proceedings، وأية محكمة تعرض عليها مثل هذه القضية سوف ترفض النظر فيها في الحال.

ولنفرض أنك قمت بشراء أصل تدر أسهمه أرباحًا مرتفعة على أساس أن الضرائب المفروضة عليه يبلغ معدلها ٢٥٪ فحسب، ثم فوجئت بعد ستة أشهر بصدور قانون جديد يرفع معدل الضريبة إلى ٣٥٪، ولسوء حظك يظهر واحد من موظفي مصلحة الضرائب شديد التحمس لتحصيل هذه الضريبة منك.

تذهب أنت إلى محكمة الضرائب مدعيًا أن من حقوقك الأساسية أن تعرف عواقب أفعالك في نفس الوقت الذي تقوم بها فيه، ولأنك اشتريت هذا الأصل وأنت تتصور أن معدل الضرائب على أرباح أسهمه هو ٢٥٪ فقط، فمن حقك ألا تدفع سوى هذا المبلغ فحسب، ولكن القاضي يرى أن مزاعمك غير منطقية بل ويقرر مصادرة الضريبة منك بقوة القانون.

وإنني لأرغب في معرفة الفارق بين الحالتين، صحيح أن هناك من يزعم أننا عندما نشتري أصلًا ما فإننا نكون على دراية تامة بأن قوانين الضرائب تتغير من وقت لآخر، إلا أنني أرد على هذا الادعاء بأن من يشتري شريط الفيديو يكون أيضًا على دراية بأن القوانين الجنائية تتغير أحيانًا، ولذا فإنني غير واثق من وجود أي فارق ذي قيمة ها هنا.

وهناك ادعاء آخر بوجوب التفريق بين الحالتين أجدر بالملاحظة، فالزيادة الضريبية المفاجئة لها هدف محدد هو تحصيل الإيرادات للحكومة، أما المحاكمة الجنائية بأثر رجعي فلا هدف منها على الإطلاق، إن تطبيق قانون جديد من شأنه أن يمنع أية تداولات مستقبلية لهذه النوعية من شرائط الفيديو لأنه يتعهد بمعاقبة من يخالفونه في المستقبل، وإن القوة الرادعة لهذا القانون لا تعتمد بأية حال على معاقبة من خالفوه في الماضي.

أما المحاكمة بأثر رجعي فلها هدف آخر؛ فهي تمثل رادعًا قويًّا يمنع السلوكيات التي «قد» تتحول في المستقبل القريب إلى سلوكيات إجرامية تستحق العقاب، وهي السلوكيات التي ترغب الحكومات بالتأكيد في ردعها، وبالطبع فإن المُشرع الذي يرغب في منع تداول نوعية معينة من الشرائط سوف يسعده بالتأكيد أن يرى حجم مبيعات هذه الشرائط ينهار حتى قبل أن يبدأ تفعيل التشريع.

وقد توجهت بالسؤال إلى أحد أصدقائي من أساتذة القانون ربما أجد عنده علمًا بذلك المبدأ الفلسفي العميق وراء منع الحكومة لأية محاكمة ذات أثر رجعي في الوقت الذي تسمح فيه بزيادة الضرائب، ولكنه أجابني بأن سؤالي يعتمد على فرضية خاطئة، فأنا — في رأيه — أريد تفريقًا بين الحالتين يعتمد على أساس من النظريات القانونية، ولكن لا يوجد في القانون ما يعرف بالنظرية القانونية، وقد نصحني بألا أضيع وقتي في محاولة تدقيق البحث في المسائل المتناقضة في القانون.

وكعادتي مع كل من ألتقي بهم من رجال القانون، فقد تجاهلت كلامه تمامًا، ولكنني أعترف بأن هناك شعورًا مبهمًا يكتنفني بأن المنع الذي يقره الدستور هو تصرف حكيم، وفي نفس الوقت لا بد من وجود بعض المرونة

في قوانين الضرائب، وأقترح الاهتمام بالتفكير جديًّا في مصدر أو سبب هذا الشعور المبهم وبالتساؤل بشأن وجود ما يبرره. وإن أي مبرر نجده لهذا الشعور لا بد من أن تكون له صلة وثيقة بالسياسة، فإذا لم ننجح في العثور على أي مبرر، فهذا يرجح علاقة السياسة بالموضوع على نحو أكثر وضوحًا.

من وقت لآخر تصادفني مقالة في إحدى المجلات أو الجرائد تدعو إلى تغيير نظام العدالة بحيث يُسَلَّم المجرمون إلى ضحاياهم ليعاقبوهم كيفما يتراءى لهم، وأعتقد أن هذا النظام المقترح إنما يدعو إلى التساهل، فالضحايا على يقين من أن خسارتهم — أيًّا كانت — لا يمكن تعويضها بأية صورة، ولذلك فهم يشعرون بعدم الارتياح للانتقام من المتهم من أجل الانتقام فحسب، وقد يصل بهم هذا الشعور بعدم الارتياح إلى درجة أن يمنعهم حتى من معاقبة المجرمين بأسلوب غير انتقامي، مثل إجبارهم على القيام بأعمال مشابهة لما يقومون به من أشغال في السجون ثم حرمانهم من أجورهم عنها.

فإذا صحّ رأيي السابق، فالنظام العقابي المقترح يُضعف من قوة الرادع العقابي ومن ثم يؤدي إلى زيادة الأنشطة الإجرامية. غير أن هناك حلًّا لهذه المشكلة يعتمد على مباديء السوق.

أتصور أننا إذا طبقنا مباديء السوق على هذه الحالة، فسوف يقوم الناس ببيع حقوقهم في معاقبة المجرمين مقدمًا إلى مؤسسات معروف عنها القسوة الشديدة وعدم إظهارها لأية رحمة في التعامل مع المجرمين، وسوف يكون العقد الذي يُبْرَم مع المؤسسة غير قابل للتغيير فيدرك المجرم عدم وجود أية فرصة لتأجيل أو إلغاء التنفيذ من قِبل الضحية.

ومن مزايا تطبيق نظام الأسواق أن المؤسسات المعنية بالعقاب سوف تتوفر لها كل الحوافز اللازمة لإجبار المجرمين على العمل بأقصى طاقتهم الإنتاجية، فكل ما يحققونه من إنتاج تحصل عليه المؤسسة وتستفيد منه في النهاية، أما النظام العقابي الحالي فيجعل رجال البنوك الاستثمارية يقضون مدة عقوبتهم بالعمل في مغسلة السجن.

إنني لست واثقًا من أن هذا النظام المُقترح هو بالفعل أفضل من النظام الحالي أم لا، وإن كان تحيزي لفكرة نظام الأسواق يجعلني أؤيده بالتأكيد، وأؤكد أيضًا أننا إذا طبقنا ذلك الاقتراح الشائع بالسماح للضحايا بتنفيذ العدالة بأيديهم، فعلينا أيضًا أن نسمح لهم ببيع وشراء حقهم في عقاب المجرمين.

عندما دعا الكاتب الأيرلندي الكبير جوناثان سويفت Jonathan Swift إلى استخدام لحوم الأطفال مصدرًا للغذاء في مقالته الساخرة التي أطلق عليها عنوان «اقتراح متواضع» A Modest Proposal، فلم يكن يقصد المعنى الحرفي لكلامه بالتأكيد، ومع أن الاقتراحات التي قدمتها في هذا الفصل قد تبدو غريبة وغير مقبولة بقدر اقتراح سويفت، إلا أنني قصدت «فعلًا» كل حرف منها وأردتها أن تؤخذ على محمل الجدية. إن المنافسات المحمومة، والعقود واجبة التنفيذ، والحوافز الملائمة، والاهتمام بتجنب التناقضات القانونية، وقوى الأسواق كلها أمور تصب في المصلحة العامة، وأعتقد أننا يجب أن نسعى باستمرار للبحث عن أفضل النظم التي تتيح لنا استغلال هذه الأمور.

ولا توجد أية نظرية اقتصادية تشير إلى أن المؤسسات السياسية الحالية تؤدي عملًا يقترب حتى من الكفاءة أو النجاح بأية صورة، وإذا كانت أفضل الاقتراحات السياسية تبدو غريبة، فقد يرجع هذا إلى سبب واحد هو عدم اعتيادنا على رؤية أفضل الاقتراحات السياسية تُوضَع موضع التنفيذ.

وما من شك في أن كلًّا من هذه الاقتراحات به بعض العيوب وإن كنت لا أقصد بهذا أن أرجح عدم العمل بها؛ إنما قصدت أننا في حاجة إلى معيار معين نستطيع به مقارنة عيوب هذه الاقتراحات بعيوب السياسات المفروضة حاليًّا، ولكن لا مفر في النهاية من ضرورة تطبيق تجربة جديدة وجريئة.

الباب الرابع

# كيف تعمل الأسواق؟

الفصل السادس عشر

# سر ارتفاع ثمن كيس الفشار في السينما وسر خطأ الإجابة البديهية

«أمن أجل التفكير في مثل هذه الأشياء تتقاضى راتبك؟» سؤال أراد الراكب بجواري في الطائرة أن يوجهه لي، ومع أنه بذل أقصى ما في وسعه، فإن التعبير الذي ارتسم على وجهه فضح ما شعر به، بل أكاد أجزم أنه أراد أن يستطرد قائلًا: «هل أنت حقًّا الشخص الوحيد في أمريكا الذي لا يدرك إجابة هذا السؤال؟ أم أن كل المفكرين الاقتصاديين بمثل غبائك؟»

لقد كنت وقتها مستغرقًا في التفكير في واحدة من أكثر المشكلات شيوعًا في علم الاقتصاد الحديث؛ إنها المشكلة التي شغلت عقولًا جبارة، وارتقت بالحياة العملية للكثيرين. لقد عبّر جاري في الطائرة عن شعوره بشيء من الفضول بشأن المعادلات والرسوم التي أخذت أخطها عشوائيًّا، وراودني شعور بأنه من الأفضل أن أجيبه ببعض العبارات المعقدة غير المفهومة عن الديناميكية المغناطيسية للمجموعة الشمسية مثلًا، ولكنني آثرت أن أكون صريحًا معه. لقد كنت أعمل على حل لغز ارتفاع ثمن «الفشار» بشدة في دور السينما.

ولست في الواقع على يقين تام من أن الفشار الذي يُباع في دور السينما يعتبر «بالفعل» مرتفع الثمن، وأتصور أن بيع كيس الفشار بسعر ثلاثة دولارات مثلًا يدر على صاحب السينما ربحًا يفوق تكلفته بكثير، وربما أكون مخطئًا في تصوري هذا؛ فقد تكون هناك تكاليف خفية تتطلبها إدارة «ركن الحلوى» بدور السينما لا يعلم مرتادو السينما عنها شيئًا، ومع ذلك فلا أجد

سببًا واضحًا يفسر سبب ارتفاع ثمن كيس الفشار في دور السينما عنه في متاجر الحلوى بهذا القدر الكبير؛ حيث يمكنك شراء نفس كيس الفشار في المتجر بما يوازي ثلث سعره في دار السينما. وعليه فيبدو أنه قد صار لدينا تمرين ذهني يستحق التفكير فيه وهو أن نفترض أن هامش ربح صاحب دار السينما كبير جدًّا بالفعل ونعمل على إيجاد تفسير لهذا.

وبالطبع فإن التفسير كان متوفرًا بالفعل لدى جاري في الطائرة؛ لقد اعتقد أن ثمن الفشار يرتفع داخل السينما لأن صاحب دار السينما يمارس الاحتكار داخلها، بمعنى آخر إنه لو لم يتوفر سوى متجر واحد يبيع الفشار في الحي الذي أسكن فيه، لوجدته يبيع كيس الفشار بثلاثة دولارات أيضًا، وبالمثل فبمجرد أن تطأ قدماك دار السينما، يصير ركن الحلوى بها بمنزلة المتجر الوحيد في الحي.

وبقدر ما أراد جاري بشدة أن يقول لي إن المرء ليس بحاجة لأية معرفة بقواعد علم الاقتصاد لكي يدرك هذا التفسير البديهي البسيط، أردت أنا أيضًا بشدة أن أخبره أن المرء لا بد ألا يكون لديه معرفة بعلم الاقتصاد حتى يتوصل لهذا التفسير البديهي — فلم يكن هو وحده الذي كبح جماح نفسه تأدبًا. فالتفسير الذي أدلى به غير منطقي على الإطلاق.

السبب هو أن صاحب دار السينما يتمتع بالاحتكار لكل شيء موجود فيها، فهو المالك الوحيد لدورات المياه على سبيل المثال، فلماذا لا يفرض على رواد السينما رسومًا احتكارية مقابل الحق في دخول دورة المياه؟ بل ولماذا لا يفرض رسومًا احتكارية على حق التقدم من شباك التذاكر إلى البهو الخارجي للسينما، ومن البهو الخارجي إلى الداخلي، ومن البهو الداخلي إلى صالة العرض، وعلى المرور من أبواب صالة السينما لرؤية شاشة العرض، ثم يفرض رسمًا أخيرًا مقابل اتخاذك لمقعد تجلس فيه؟

الإجابة هي أن فرض رسوم على دخول دورة المياه يبدو بالطبع أمرًا سخيفًا، وقد ينفر الكثير من رواد السينما، ومن ثم سيضطر صاحب السينما إلى تخفيض سعر التذاكر للمحافظة على زبائنه؛ أي أن ما جمعه عند دورات المياه سوف يخسره عند شباك التذاكر.

والأمر نفسه ينطبق على بيع الفشار؛ فعندما أذهب لمشاهدة فيلم في السينما وأشتري كيسًا من الفشار، فإنني لا أبالي كثيرًا بما إذا كنت سأدفع دولارًا واحدًا مقابل كيس الفشار وسبعة دولارات مقابل تذكرة الفيلم، أو ثلاثة دولارات مقابل كيس الفشار وخمسة دولارات مقابل التذكرة، فإنني أدفع ثمانية دولارات في كلتا الحالتين، ومع نهاية الفيلم يكون صاحب الدار قد حصل بالفعل على ثمانية دولارات في ظل أيٍّ من طريقتي الدفع.

ويبدو من هذه الطريقة الحسابية وكأن ثمن الفشار لا يمثل فارقًا، ولكن تبقى نقطة واحدة ترجح رفع ثمن التذكرة وخفض ثمن كيس الفشار، «فلو أن الفشار رخيص الثمن، فقد أشتري كيسين منه بدلًا من كيس واحد.» وهذا يصب في مصلحة مالك السينما، فإذا كنت على استعداد لدفع ثمانية دولارات مقابل تذكرة السينما مع كيس فشار، فلن أمانع في دفع عشرة دولارات مقابل تذكرة السينما مع كِيسَيْ فشار، ويستطيع صاحب السينما أن يحصل على الدولارين الإضافيين عن طريق رفع سعر التذكرة.

هل أعيد هذه النقطة من جديد؟ حسنًا، كلما رخُص ثمن الفشار، اشتريت منه المزيد، وكلما اشتريت المزيد من الفشار، ازداد استمتاعي بمشاهدة الأفلام في السينما، وكلما ازددت استمتاعًا بالسينما، ازددت استعدادًا للدفع مقابل قضاء أمسية فيها (بحساب سعر التذكرة والفشار)، وكلما زاد استعدادي للدفع مقابل قضاء الأمسية في السينما، ازداد امتلاء محفظة أموال صاحب دار السينما.

وإذا توسعنا قليلًا في مناقشة جوانب الموضوع، لتوصلنا إلى أن أفضل الحلول أمام صاحب الدار هي أن يبيع الفشار بسعر تكلفته، وألا يهتم «بجني أية أرباح» من ركن الحلوى، فهذا سيدفعني لشراء المزيد من الفشار ومن ثم يزداد استمتاعي بالذهاب للسينما واستعدادي لدفع ثمن تذكرة الفيلم مهما بلغت.

الأمر الذي يعود بنا إلى سؤالنا الأول: لماذا يرتفع ثمن كيس الفشار في دور السينما؟

بالطبع من الإجابات المحتملة عن هذا السؤال أن صاحب السينما ربما لا يعلم الكثير عن قواعد الاقتصاد، ولذا لا يدرك أن استراتيجية التسعير التي يتبعها غير ناجحة، ولكنني من ناحية أخرى أجزم أن صاحب دار السينما يعرف — أكثر من أي عالم اقتصاد — كيف يديرها بأفضل وسيلة مربحة، إذن فالسؤال هو: ما السر الذي يعرفه صاحب السينما ولم يفلح تحليلي السابق في التوصل إليه؟

أتصور أن صاحب السينما يدرك أمرًا مهمًّا؛ هو أن «بعض رواد السينما يحبون الفشار أكثر من البعض الآخر»، وعندما ينخفض ثمن الفشار، فإن هذا يجذب المزيد من محبي الفشار ويجعلهم على استعداد لتحمل سعر تذكرة مرتفع، ولكن لكي يتمكن صاحب السينما من استغلال استعداد هؤلاء للدفع، عليه أن يرفع سعر التذكرة بدرجة كبيرة مما قد يؤدي إلى إبعاد أولئك الذين لا يفضلون شراء الفشار بل يذهبون للسينما لمشاهدة الفيلم فقط. فإذا كان هناك عدد كبير من تلك الفئة من المتفرجين، فإن سياسة تخفيض أسعار الفشار ستؤتي نتائجَ عكسية.

أما جاري في الطائرة، فقد وجهته بديهته إلى تأييد العكس وهو أن الهدف من رفع سعر الفشار «ليس» جلب الكثير من المال من جيب المتفرج؛ فهذا الهدف تحديدًا قد يتحقق بصورة أفضل بخفض سعر الفشار ورفع سعر التذكرة، أما الهدف الحقيقي من ارتفاع سعر الفشار فهو الحصول على مبالغ «مختلفة» من «مختلف» الزبائن، فمحبو الفشار الذين يستمتعون بمشاهدة الفيلم أكثر من غيرهم سيدفعون المزيد مقابل ما يحصلون عليه من متعة إضافية.

بل إن ارتفاع ثمن الفشار لا يبدو منطقيًّا بالفعل إلا إذا كان محبو الفشار على استعداد حقيقي للدفع أكثر من الآخرين مقابل الاستمتاع بقضاء أمسية في السينما، أما إذا سارت الأمور على نحو عكسي وصار جميع الأشخاص الذين لا يحبون الفشار من عشاق السينما ولا مانع لديهم من دفع خمسة عشر دولارًا في التذكرة، فعندها تكون أفضل نصيحة نقدمها لصاحب السينما هي أن يخفض ثمن الفشار ويرفع ثمن التذاكر. وبهذه الطريقة يضمن توفر

الحافز المناسب لكل واحد من رواد السينما الذي يشجعه على شراء التذكرة غالية الثمن؛ فمنهم من يدفع للاستمتاع بمشاهدة الفيلم فقط، ومنهم من يدفع ليستمتع أيضًا بما يباع في ركن الحلوى، بل إن الأفضل في الواقع أن يُباع الفشار بسعر «أقل» من سعر تكلفته، فمن أجل تحقيق أقصى استفادة من عشاق السينما، يجب رفع سعر التذكرة إلى خمسة عشر دولارًا، إلا أن الأمر في هذه الحالة يصير مكلفًا جدًّا بالنسبة لعشاق الفشار، وعليه فإنهم يصبحون في حاجة إلى محفز من نوع خاص لدفعهم لتحمل ثمن التذكرة الكبير.

إن الهدف الذي يسعى إليه صاحب المكان ليس وضع سعر مرتفع ثابت فحسب بل وضع السعر المناسب للزبون المناسب، فمثلًا عندما تذهب لشراء سيارة، غالبًا ما يسألك مسئول المبيعات سؤالًا على غرار: «ما المبلغ الذي تريد أن تدفعه؟» (أنا شخصيًّا أجيب عن هذا السؤال دائمًا بأن المبلغ الذي أريد دفعه يساوي «صفرًا»)، إنما الصواب أن يوجه سؤاله هكذا: «ما هو أقصى مبلغ أنت على استعداد لدفعه؟» أو بلغة الاقتصاد: «كم يبلغ السعر التحفظي الخاص بك؟» فإذا استطاع أن يحصل على إجابة صادقة عن هذا السؤال، فسوف يتمكن من معاملة كل زبون وفقًا لظروفه، أما ما يحدث في الواقع فهو أنه يسعى لتقدير السعر التحفظي الخاص بك بنفسه عن طريق إجراء محادثة معك يعرف منها نوعيات السيارات الأخرى التي قد تفكر في شرائها ووظيفتك وعدد أفراد عائلتك، ثم يبذل أقصى ما في وسعه.

لو أننا نعيش في جنة البائعين، لوجدت كل زبون يُحاسب وفقًا للسعر التحفظي الخاص به دون أن ينقص بنسًا. أما على أرض الواقع الذي نعيشه، فإن البائعين يسعون بكل الطرق حتى وإن كانت ملتوية للحصول على ما يفوق طاقة الزبون؛ فالزبون الذي يبدي استعدادًا لدفع المزيد، يحاسبونه على هذا الأساس، أما الزبون الذي يشعرون أنه سيفر من بين أيديهم، فيحاسبونه بسعر أقل في المتوسط.

وقد تعرضت لهذا الموقف حديثًا عندما اشتريت سيارة جديدة وعرض عليّ البائع إضافة سبويلر spoiler خلفي للسيارة بسعر أعتقد أنه فاق سعر

التكلفة بكثير، ولو أن الجميع اشتروا السبويلر لسياراتهم، لأصبحت سياسة البيع السابقة لا معنى لها؛ فسواء دفعت عشرين ألف دولار مقابل السيارة وثلاثة آلاف دولار مقابل السبويلر، أو دفعت اثنين وعشرين ألف دولار مقابل السيارة وألف دولار مقابل السبويلر، فهي مسألة لا تمثل فارقًا، أما لو تأكد البائع أن الأشخاص الذين يفضلون تركيب سبويلر على استعداد لدفع ثلاثة وعشرين ألف دولار مقابل سيارة لا تساوي أكثر من عشرين ألف دولار في نظر أغلب الناس، ففي هذه الحالة تصبح سياسة التسعير السابقة منطقية أكثر.

ولأن الصيحات والأذواق تتطور وتتغير مع مرور الوقت، فربما يأتي وقت تجد فيه المهتمين بتركيب سبويلر خلفي لسياراتهم من أصحاب الدخول المحدودة، ويكف أصحاب الدخول المرتفعة عن الاهتمام بهذا الأمر. فإذا حدث هذا، أتوقع أن نجد سبويلر يُباع بالخسارة، فنجد السيارة تُباع وحدها باثنين وعشرين ألف دولار وتباع بثمانية عشر ألف دولار عندما يضاف إليها سبويلر. إن السبويلر هنا يؤدي نفس الدور الذي قام به الفشار بالنسبة لصاحب السينما؛ لقد ساعد بائع السيارات على البيع بالسعر المناسب للزبون المناسب.

إن التجارة التي يقوم بها صاحب دار السينما لا تعتمد على بيع الفيلم للمتفرج ولا على بيع الفشار لمحبي الفشار، وإنما تعتمد على بيع أمسية كاملة تقضيها في السينما تستمتع فيها بالاثنين حسب اختيارك. وكأي بائع سلعة فإن صاحب السينما يسعى لفرض أكبر سعر على من يبدي استعدادًا أكبر للدفع، ولذلك فإن سياسة خفض سعر تذكرة الفيلم ورفع سعر الفشار تعد سياسة التسعير المثلى لمحبي الفشار، وهي سياسة ناجحة بوجه عام، ولكن هذا النجاح يتحقق فقط بسبب أن محبي الفشار هم بالفعل أكثر الناس استعدادًا لدفع المال، أما لو كان محبو الفشار من أصحاب الدخول المحدودة الذين يحتاجون إلى محفزات خاصة تشجعهم على الذهاب إلى السينما، لوجدنا الفشار يباع مجانًا ولوجدنا تخفيضًا على سعر التذكرة لكل من يوافق على أخذ كيس واحد من الفشار على الأقل.

عندما تشتري كاميرا فورية من نوع بولارويد Polaroid أو تذكرة لملاهي ديزني لاند Disneyland، تبدأ بعد ذلك سلسلة من المصاريف، فلكي تستفيد من الكاميرا عليك أن تشتري فيلمًا يناسبها من نفس النوع، ولكي تستفيد من تذكرة الملاهي عليك أن تشتري بعض تذاكر الألعاب.[1] ولو كان كل الزبائن متشابهين في رغباتهم، لقدم البائعون فيلم التصوير وتذاكر الألعاب بسعر التكلفة بما سيحقق أقصى قيمة للكاميرا ولتذكرة دخول الملاهي، أما السبب الوحيد وراء ارتفاع سعر أفلام التصوير من نوع بولارويد فهو أن بعض الناس مستعدون أكثر من غيرهم لدفع مزيد من المال في مقابل القدرة على التقاط الصور؛ وتعتقد مؤسسة بولارويد أن الأفراد الأكثر استخدامًا لهذه الأفلام لديهم أقصى استعداد للدفع، وهو اعتقاد منطقي.

ما السر وراء قيام متاجر السوبر ماركت الكبيرة بنشر كوبونات تخفيض لبعض السلع في الجرائد؟ مما لا شك فيه أن هذا السؤال لو وجه إلى جاري في الطائرة، لأجابني على الفور بأنهم يسعون إلى اجتذاب المزيد من الزبائن عن طريق إغرائهم بفرصتهم في تحقيق صفقة رابحة. ولكن لماذا تعتبر المتاجر كوبونًا يقدم خصمًا قيمته خمسين سنتًا مثلًا على زجاجة منظف هي إغراء أكثر فعالية من إعلان عن خصم قيمته خمسين سنتًا على نفس المنظف؟ وبالطبع فإن التفسير «البديهي» خاطئ.

إن الغرض من كوبونات التخفيض «ليس» إغراء كل الزبائن وإنما إغراء «فئة» معينة منهم، تلك الفئة هي بالتحديد الزبائن الذين يتوجهون فقط للمتاجر التي تقدم تخفيضات مجزية. إذن فهذه السياسة تؤتي ثمارها فقط في حالة وصول هذه التخفيضات لأيدي مستحقيها، وهي بالتأكيد الحالة التي يكون فيها المهتمون بجمع تلك الكوبونات هم الأكثر حساسية تجاه الأسعار. ويعتقد معظم المفكرين الاقتصاديين أن هذه الصلة تتحقق بسبب أن بعض الناس لديهم وقت فراغ أكبر من آخرين؛ فالذين يملكون مساحة أوسع من الوقت بالتأكيد هم أكثر الناس جمعًا للكوبونات، وهم كذلك الأكثر

---

[1] هذه العبارة كانت صحيحة في وقت كتابتها، أما اليوم فصارت خاطئة لأن ديزني لاند غيرت سياستها التسعيرية. والسؤال الذي يجب أن يطرحه المفكر الاقتصادي الآن هو: «ما سبب هذا التغيير؟»

خروجًا للتسوق في متاجر التخفيضات. لا تبدو هذه العلاقة صحيحة تمامًا، ولكنها على الأرجح تعني أن الشخص الذي يجمع الكوبونات هو الأكثر ميلًا من ذلك الذي لا يجمعها إلى مغادرة المتجر الذي تكون أسعاره غير مناسبة.

جدير بالذكر أنه لو كان الناس كلهم يهتمون بجمع كوبونات التخفيض، لفشلت الكوبونات في تحقيق الهدف منها، فإن الهدف الوحيد منها هو أن تكون أداة تساعد على انتزاع المزيد من الأموال من أكثر الأفراد استعدادًا للدفع.

وفي بعض الأحيان تجد فئة معينة، مثل الطلاب أو كبار السن، تتعامل بحساسية مع الأسعار، وفي مثل هذه الحالات يقدم البائعون التخفيضات لهذه الفئات مباشرةً، وقد لوحِظ أن التخفيضات التي يحصل عليها كبار السن تعتبر عادة غريبة في مجتمع يتمتع فيه كبار السن — بعكس الآراء الشائعة — بمستوى معيشي مرتفعًا في المتوسط، إلا أن هذه الملاحظة تتجاهل أن الحساسية تجاه الأسعار لا تتوقف على الدخل وحده، فمعظم كبار السن متقاعدون، ومن ثم لديهم مساحة كبيرة من الوقت للتسوق بحثًا عن أفضل الأسعار، في حين أن أبناءهم من الشباب، ومع أن أوضاعهم المادية أسوأ، فإنهم غالبًا لا يملكون متسعًا من الوقت، ولذا لا يمانعون في الشراء بأسعار مرتفعة توفيرًا للوقت الذي تستهلكه رحلة البحث عن أفضل الأسعار.

هل الكتاب الذي تقرؤه الآن مجلد بغلاف ورقي رخيص أم مجلد تجليدًا فاخرًا؟ قد يثير اهتمامك أن تعرف أن تكلفة إنتاج كلٍّ من نوعي التغليف شبه متساوية، أما سياسة رفع سعر الكتاب ذي التجليد الفاخر بعدة دولارات فإنما هي السياسة الفعّالة التي يستطيع بها الناشر أن يحاسب كل زبون وفقًا لطبقته ومستواه الاجتماعي. فكما حدث في كل الأمثلة السابقة هذه السياسة لا تؤتي ثمارها إلا إذا كان المشتري الذي اختار الغلاف الورقي الرخيص هو من الأساس الأكثر حرصًا على التوفير أو الأقل استعدادًا للدفع مقابل الكتاب، أو ربما ترجع هذه الصلة إلى أن القراء المحبين للكتب بحق يصرون على شراء الكتب ذات التجليد الفاخر لأنها تحافظ على الكتاب سليمًا لأطول مدة ممكنة.

لقد عرفت بعض المفكرين الاقتصاديين كانت هوايتهم هي جمع النماذج والأمثلة المختلفة على التمييز السعري price discrimination؛ (وهو المصطلح الاقتصادي الذي يُقصد به بيع نفس المنتج بأكثر من سعر)، فمثلًا: أسعار تذاكر الطيران تختلف لو أنك تنوي قضاء ليلة السبت في المكان الذي تتوجه إليه، والفنادق تقدم أسعارًا مختلفة لمن يقوم بالحجز مقدمًا، ووكالات تأجير السيارات تختلف أسعارها للزبائن المشتركين في «برنامج الزبائن الدائمين» Frequent Flyer Program، وحتى الأطباء تختلف أسعار الكشف في عياداتهم وفقًا لدخل المريض وتأمينه الطبي، وكذلك تختلف المصاريف الجامعية حسب درجات الطالب ودخل أسرته. إن أية سلعة أو خدمة مجانية لا يقدمها سوى عدد محدود من البائعين (مثل أذون الشراء والتوصيل المجاني) تعتبر شكلًا من أشكال التمييز السعري، تمامًا مثل سياسة بيع «القطعة الواحدة بعشرة سنتات، ولكن الثلاث قطع بربع دولار». ومن الأمثلة الأخرى على التمييز السعري البنزين الذي يقل سعره عندما يضاف إليه الرصاص عنه إذا لم يضف الرصاص، مع أن تكلفة الإنتاج متقاربة في الحالتين، وخدمة إعادة ملء فنجان القهوة التي تقدمها بعض المقاهي تؤدي إلى أن يدفع بعض الناس في الفنجان الواحد سعرًا أكبر مما يدفعه آخرون، وكذلك سعر طبق السلطة في بعض المطاعم يختلف لمن يطلب وجبة كاملة عنه لمن يطلب السلطة فقط. باختصار يبدو أن التمييز السعري موجود حولنا في كل مكان.

غير أن هناك سببًا نظريًّا يدفعنا للاعتقاد بأن التمييز السعري يجب أن يكون نادرًا نسبيًّا، وهنا يكمن لغز محير آخر. ولكي أتمكن من استعراض المشكلة على نحو أفضل، دعني أعود إلى مثال السينما مرة أخرى.

لقد سبق أن قلت إن بيع كيس الفشار بثلاثة دولارات يبدو أمرًا منطقيًّا فقط إذا اعتبرناه طريقة من طرق التمييز السعري، ولأن محبي الفشار يستمتعون أكثر بالذهاب إلى السينما، لذلك فهم يدفعون أكثر، ولكن إذا كان الأمر يتوقف عند هذا الحد، فلماذا لا يسعى عشاق الفشار إلى ارتياد سينما أخرى؟

أعتقد أن جاري في الطائرة لن يجد أدنى مشكلة — كالمعتاد — في إجابة هذا السؤال، فسوف يقول لي إن ارتياد مكان آخر لا يعد خيارًا متاحًا لأن الوضع لا يختلف من مكان لآخر في المدينة الواحدة، ولكن من العسير جدًّا أن نعرف كيف يمكن أن تستمر مثل هذه النتيجة، فطبقًا لرأي جاري في الطائرة، تجني كل دور السينما مكاسبَ هائلة من بيع الفشار، إذن فالسينما التي تبيع كيس الفشار بدولارين ونصف بدلًا من ثلاثة دولارات سوف تجتذب عددًا ضخمًا من محبي الفشار، ومن ثم سوف يكون في هذا العدد الهائل تعويضٌ أكثر من كافٍ لما خسرته نتيجة لتخفيض سعر كيس الفشار، في حين أن السينما التي ستخسر أغلب زبائنها من محبي الفشار سوف تضطر بالتبعية إلى تخفيض أسعارها، فلماذا لا نرى إذن حربًا بين دور السينما على أسعار الفشار؟

وحتى لو كانت دور السينما الموجودة حاليًّا لا تملك — لسبب أو لآخر — القدرة الكافية على المنافسة التي تتيح لها خفض الأسعار، فإن إغراء الأرباح العالية للفشار يجب أن يكون كافيًا لتشجيع إنشاء المزيد من دور السينما، وسوف تقدم هذه الدور الجديدة تخفيضات وهكذا تبدأ حرب الأسعار في الاشتعال.

إذن يتبقى لدينا فصل أخير من فصول قصة التمييز السعري لا بد من إضافته، فالتمييز السعري يتحقق فقط عندما يملك البائع القدرة على احتكار السلعة الصحيحة (فصاحب السينما يحتاج إلى احتكار سوق السينما وليس سوق الفشار فقط حتى يستطيع ممارسة التمييز السعري)، فإذا كان سوبر ماركت ويجمانز يستطيع أن يربح من بيع نوع من المنظفات بتخفيض خمسين سنتًا لحاملي كوبونات التخفيض، فهو يستطيع أن يربح من بيع المنظف بنفس التخفيض لأي فرد آخر، أما إذا قام سوبر ماركت توبس Tops — المنافس الرئيسي لويجمانز — بنشر إعلان مفاده أنه «لا يقدم كوبونات وإنما يبيع كل السلع أقل من ويجمانز بعشرة سنتات»، فسوف يتمكن من جذب كل زبائن ويجمانز الذين لا يملكون كوبونات تخفيض، وسيحقق ربحًا على كل سلعة يفوق ربح ويجمانز (الذي صار يخدم حاملي

الكوبونات فقط) بأربعين سنتًا، وفي محاولة لاسترجاع الأرباح العالية التي يدرها الزبائن غير حاملي الكوبونات، سوف يخفض ويجمانز أسعاره بمقدار عشرين سنتًا. وبالطبع سوف يستجيب توبس لهذا بتقديم تخفيضات أكبر، فإذا كانت هناك منافسة حقيقية بين المتجرين، فسوف تستمر هذه العملية حتى تتساوى الأسعار التي يدفعها كافة الزبائن.

إن المثال النموذجي للمجال التنافسية يتمثل في زراعة القمح؛ فلا يوجد مزارع واحد ممن يزرعون القمح يستطيع أن يسيطر بأي حال على أحوال السوق، ولا يملك أي مزارع منهم نصيبًا ذا قيمة من السوق، وهذا هو بالتحديد السبب في أن مزارعي القمح لا يقدمون أية تخفيضات لكبار السن، فلو أن كل مزارعي القمح قرروا بيع بوشل القمح بدولار واحد لكبار السن وبدولارين لبقية الناس، فسوف أبدأ على الفور في زراعة القمح وأبيع البوشل بـ١,٩٠ دولار للجميع، ولسان حالي يقول: «دع المزارعين الآخرين يكسبون من وراء البيع لكبار السن، أما أنا فأتولى الباقين.»

ولأن هناك الكثير من الانتهازيين ممن سيفكرون حتمًا مثلي، فإن كبار السن لا يحصلون على أية تخفيضات على القمح، إذن فسياسة التمييز السعري لن تنجح أبدًا في وجود منافسة.

وإذا كانت سياسة التمييز السعري تؤتي ثمارها فقط مع من يمارسون الاحتكار، وإذا كانت هذه السياسة بالفعل شائعة كما يبدو من الأمثلة العديدة التي أوردناها، فلا يسعنا سوى أن نستنتج مما سبق أن الاحتكار موجود بالفعل في كل مكان، ومع ذلك فإن الكثير من المفكرين الاقتصاديين — بما فيهم أغلب الذين أعرفهم جيدًا — يساورهم الشك حيال هذا الاستنتاج.

ومن هذا الشك تخرج لعبة طريفة، وتتمثل اللعبة في انتقاء الأمثلة التي يبدو التمييز السعري فيها شديد الوضوح ومحاولة دحضها، والهدف من اللعبة أن نثبت — بطريقة مقنعة — أن السلعة الواحدة التي تباع بسعرين مختلفين ليست في الواقع سلعة واحدة وإنما سلعتان مختلفتان، فإن بيع نفس السلعة بسعرين مختلفين يتطلب وجود قوة احتكار، في حين أن بيع سلعتين بسعرين مختلفين هو الأمر الطبيعي.

في بعض الحالات يكون التفنيد سهلًا؛ فمثلًا طبق السلطة الذي يرتفع سعره عندما تطلبه وحده دون وجبة مصاحبة له، هو مثال يسهل تفسيره، فبوجه عام عندما لا يطلب الزبون أي شيء سوى السلطة فإنه بالتأكيد يأخذ كمية أكبر من بوفيه السلطات، إذن فمع أن هناك سعرين مختلفين لطبق السلطة، فإن النتيجة في النهاية هي أن شريحة الجزر أو قطعة الخيار في الطبق ثمنها واحد لا يتغير، وما يختلف هو الكمية التي يأخذها الزبون، ومن ثم فلا يوجد تمييز سعري في هذه الحالة.

غير أن هناك حالات أخرى يكون تفنيدها أصعب قليلًا؛ فمثلًا الأطباء الذين يتقاضون من المرضى الأثرياء أجرًا أكبر مما يتقاضونه من الفقراء، هل يعد هذا تمييزًا سعريًّا؟ ربما تكون الإجابة بنعم، ولكن ربما يطالب المرضى الأثرياء عادةً بمدة أطول من وقت الطبيب الذي يفرده لهم، وهم أكثر ميلًا للاتصال بالطبيب في منتصف الليل، وهم أيضًا أجدر بأن يقاضوا الطبيب في حالة ارتكابه خطأً مهنيًّا. ولو كان الافتراض السابق صحيحًا، فهذا معناه أن المرضى الأثرياء بالفعل يتلقون مستوى مختلفًا من الخدمة عما يتلقاه أقرانهم الأقل ثراء، وليس من المستغرب أن تُباع الخدمات الأفضل بسعر أعلى.

ماذا إذن عن كوبونات التخفيض التي تقدمها متاجر السوبر ماركت الكبرى؟ الإجابة التقليدية التي تؤيد وجود تمييز سعري مفادها أن جامعي الكوبونات لديهم فرصة أفضل للحصول على أسعار أرخص؛ لأن لديهم مساحة أكبر من الوقت يستطيعون أثناءها البحث عن أفضل الصفقات الشرائية. وقد قدمت هذا المثال التقليدي في أحد الكتب الجامعية التي كتبتها عن النظريات الاقتصادية، إلا أن أحد النقاد قدَّم حلًّا بديلًا مثيرًا للاهتمام، فقد رأى أن حاملي الكوبونات لديهم متسع من الوقت، لذا فهم أكثر ميلًا للتسوق في منتصف اليوم حين تكون المتاجر شبه خالية، ولا يجد موظفو الخزائن شيئًا يفعلونه تقريبًا، أما غير حاملي الكوبونات فيشترون احتياجاتهم من السوبر ماركت على الأرجح وهم في طريق العودة إلى منازلهم بعد يوم طويل من العمل؛ حين تكون طوابير الدفع طويلة والأعصاب كلها مشدودة، إذن فخدمة

غير حاملي الكوبونات تكلف أكثر من خدمة حاملي الكوبونات، إنهم يدفعون أكثر ولكن ليس بسبب التمييز السعري، وإنما بسبب حصولهم على حق التسوق في أوقات غير مناسبة.

ومع أنني لم أقتنع بصحة الفكرة، فإنني أُعجبت بأسلوب التفكير واحترمته، فلو أن متاجر السوبر ماركت ترغب فعلًا في فرض رسوم إضافية مقابل التسوق فيما بين الساعة الخامسة والسابعة مساءً، فيبدو لي أن أكثر وسيلة مباشرة لتحقيق هذا الهدف هي رفع سعر كافة السلع التي تباع في هذا الوقت، إلا أنني من ناحية أخرى غير مطمئن لافتراض وجود تمييز سعري، لأن هذا يوحي بوجود مستوى معين من الاحتكار؛ الأمر الذي لا أجد أي دليل عليه، لذا أعتقد أننا ما زلنا بحاجة إلى المزيد من الأفكار.

البنزين المضاف إليه الرصاص والبنزين الخالي من الرصاص يعتبران في نظر المُنتِج سلعة واحدة، وذلك لأن تكلفة إنتاج كلٍّ منهما شبه متساوية، ومع ذلك يُباع كلٌّ منهما بسعر مختلف تمامًا عن الآخر، فكيف يمكن اعتبار هذا تمييزًا سعريًّا، مع ما يتطلبه التمييز السعري من قوة احتكار، علمًا بأنه في بعض الأحيان توجد ثلاث محطات بنزين في تقاطع واحد؟

قدم المفكران الاقتصاديان جون لوت John Lott وراسل روبرتس Russell Roberts حديثًا إجابة مبتكرة عن ذلك السؤال، فقد لاحظا أن البنزين المضاف إليه الرصاص تستخدمه بصورة أساسية السيارات القديمة التي تحتوي على خزانات وقود كبيرة، وهذا معناه أن بيع ثلاثين جالونًا من البنزين المضاف إليه الرصاص لا يحقق لصاحب المحطة سوى عملية بيع واحدة تأخذ وقتا طويلًا لدرجة أن يتجه الزبائن الآخرون إلى محطة أخرى لأن مضخات هذه المحطة مشغولة بملء خزان وقود واحد، في حين أن بيع ثلاثين جالونًا من البنزين الخالي من الرصاص يكفي لعمليتي بيع أو ثلاث، مع ما يترتب على ذلك من مضاعفة التكاليف المصاحبة مرتين أو ثلاث مرات. إن اختلاف الأسعار الناتج عن اختلاف تكاليف البيع بالتجزئة لا يعتبر تمييزًا سعريًّا، بل إنه يحقق نتائجَ جيدة في ظل المنافسة.

في رحلة قمت بها حديثًا لنيو مكسيكو، زرت سهول تاووس بويبلو Taos Pueblo، وهو مجتمع هندي يرحب بوجود السائحين، ويبلغ سعر تذكرة الدخول خمسة دولارات للسيارة، بالإضافة إلى خمسة دولارات للكاميرا، وكلما حملت معك كاميرات أكثر، دفعت أكثر، فهل يعتبر هذا تمييزًا سعريًّا؟ ربما، لأن السياح الذين يحملون عدة كاميرات قد يكونون شديدي الحماسة لئلا يفوتهم مزار سياحي رئيسي، ومن ناحية أخرى، فإنهم قد يكونون على الأرجح الأكثر تطفلًا بأية وسيلة يمكن تخيلها، والسياح المزعجون بهذا الشكل يعتبرون أكثر استهلاكًا لواجبات الضيافة ومن ثم عليهم أن يدفعوا أكثر مقابل ضيافتهم الزائدة عن المعتاد.

في بعض الأحيان تجد أن الرسوم التي تفرضها سيارات الأجرة على راكبين يسافران معًا أقل من تلك المفروضة على راكبين متجهين لنفس المكان ولكن لا يعرف أحدهما الآخر، فإذا فرضنا وجود تمييز سعري في هذه الحالة، فما يؤيد الافتراض هو أن الركبين المتعارفين أكثر عرضة لأن يفكرا في وسيلة انتقال بديلة من الراكبين الغريبين، وقد يكون الأفراد الذين يفضلون السفر في ثنائيات أكثر حبًّا للمغامرة، أو هم على الأرجح من أهل المدينة ولذا يدركون جيدًا الخيارات المتاحة أمامهم في وسائل الانتقال، أما إذا أردنا أن ندحض وجود التمييز السعري، فعلينا أن نزعم أن خدمة شخصين غريبين أكثر تكلفةً من خدمة اثنين متعارفين، والحق أنني لا أملك في هذه الحالة ما يدفعني لتأييد أيٍّ من الرأيين، ولكنني أبحث عن الحجة التي تساعدني على ذلك.

وأخيرًا نعود إلى سؤالنا مرة أخرى: لماذا يرتفع ثمن الفشار إلى هذا الحد في دور السينما؟ فإذا كان هذا هو أحد صور التمييز السعري، فأين قوة الاحتكار التي تدعمه؟ صحيح أن دور السينما قد تتمتع أحيانًا بالقليل من القدرة على الاحتكار، على الأقل عندما تكون المكان الأوحد في المدينة الذي يقدم عرضًا أول وحصريًّا لأحد الأفلام المطلوبة من الجمهور، ولكن هذا لا

يفسر سبب ارتفاع سعر الفشار بهذه الصورة المبالغ فيها التي صارت هي القاعدة.[٢]

وقد قدم المفكران الاقتصاديان لويس لوكاي Luis Locay وألفارو رودريجيز Alvaro Rodriguez حديثًا تفسيرًا مبتكرًا لهذا السؤال الأزلي، ويبدو لي تفسيرهما سليمًا، أما التفسير فهو أن الناس يذهبون إلى السينما في مجموعات، فتجد مجموعة الأصدقاء مثلًا منهم من يحبون الفشار ومنهم من لا يحبونه، والحجة التقليدية المعتادة تقول إنك لا تستطيع ممارسة التمييز السعري ضد عشاق الفشار دون أن يؤدي هذا إلى خسارتهم لمصلحة سينما أخرى. ويرد لوكاي ورودريجيز على هذا الزعم بأن عشاق الفشار لا يستطيعون الذهاب إلى سينما أخرى وإلا أدى هذا إلى تفرق المجموعة التي أتوا معها، فإذا كانت هناك سينما أخرى تقدم فشارًا أرخص ولكن تذاكر الدخول بها أعلى، فإن أفراد المجموعة ممن لا يحبون الفشار سيرفضون مغادرة هذه السينما. إذن فقد نجح لوكاي ورودريجيز في بناء برهان كامل مدعم بالحجج يؤكد على أنه في ظل بعض الفرضيات المقنعة حول الوسائل التي تلجأ إليها المجموعات عند اتخاذ القرارات، يمكننا أن نزعم أن أصحاب دور السينما يتمتعون بدرجة من الاحتكار يمارسونها على محبي الفشار الذين يذهبون للسينما مع أصدقاء ممن لا يحبون الفشار، ويستطيع صاحب السينما استغلال هذه القوة برفع سعر الفشار.

ومع أن التفسير يروق لي فإن به ثغرة واحدة؛ فهو لا يوضح لماذا لا يستطيع محبو الفشار أن يعقدوا صفقة مع أصدقائهم بأن يذهبوا جميعًا إلى السينما التي تقدم فشارًا أرخص مقابل أن يدفع محبو الفشار تذاكر أصدقائهم في بعض الأحيان!

هناك حالات أخرى تربكني وتحيرني أكثر حتى مما سبق؛ فالمطاعم الكندية القريبة من الحدود تقبل أحيانًا العملات الأمريكية بسعر صرف أكبر من سعر السوق، ألا يبدو هذا نوعًا من التمييز السعري في مصلحة

[٢] اقترح تلميذي النجيب جيف سبيلبرج أن السعر المرتفع الذي تدفعه في الفشار ليس صورة من صور التمييز السعري على الإطلاق، وإنما هو رسمٌ تدفعه مقابل تنظيف ما قد يتخلف عنك من بقايا، وقد يكون على صواب.

الأمريكيين؟ فإذا كان الأمر هكذا، فلماذا يعتبر الأمريكيون أكثر حساسية تجاه الأسعار من الكنديين؟ وإذا لم يكن، فما هو التفسير البديل؟ هل يطلب الأمريكيون مثلًا خدمات أقل من الكنديين؟

تقدم ملاهي ديزني لاند تذاكر مخفضة لحملة أسهمها، هل هم أكثر حساسية تجاه الأسعار من باقي جمهور الملاهي؟

في فنادق الولايات المتحدة لا يعتمد سعر الغرفة على عدد الأفراد وإنما هو سعر ثابت، ولكن فنادق بريطانيا تحاسب على الفرد بصرف النظر عن عدد الغرف التي يحتلها الأفراد، فأيّ من السياستين — إن صح القول — تعد سياسة تمييز سعري؟ وفي الحالتين، أين يكمن مصدر تلك القوة الاحتكارية؟ وما الذي يجعل مجموعة من المسافرين أكثر حساسية تجاه الأسعار من مجموعة أخرى؟ وإذا لم نعتبر السياستين التسعيريتين السابقتين من صور التمييز السعري، فما سر الفارق السعري؟ ولماذا يختلف الناتج بهذه الطريقة الجذرية من بلد لآخر؟

ربما كنت سأستمتع كثيرًا بمناقشة كل هذه الأسئلة مع جاري في الطائرة، ولكنني فضلت أن أتركه ينعم بالنوم.

الفصل السابع عشر

# التواطؤ والعلاقات الإنسانية

## الصراع الأبدي بين الرجل والمرأة

في القرن العاشر قبل الميلاد، كانت ملكة مدينة سبأ (التي تقع قريبًا من دولة اليمن الآن) تحتكر قوافل المُرّ والبهارات والبخور المتجهة إلى دول البحر المتوسط، فلما شعرت بتهديد الملك سليمان ملك إسرائيل لاقتصاد دولتها، أسرعت بالذهاب إليه، كما يخبرنا سِفر الملوك: «فأتت إلى أورشليم بموكب عظيم جدًّا بجِمال حاملة أطيابًا، وذهبًا كثيرًا جدًّا، وحجارةً كريمة» توطئة لعقد صفقة معه، وبعد مرور ثمانية وعشرين قرنًا على تلك الأحداث، لاحظ آدم سميث — أول علماء الاقتصاد الحديث — «أن العاملين في نفس التجارة قلّما يلتقون — ولو بغرض التسلية وتبادل الأحاديث — إلا وينتهي الحديث إلى تدبير مؤامرة ضد عامة الناس، أو إلى وضع مخطط جديد لرفع الأسعار.»

إن فكرة التواطؤ، مثل فكرة العلاقة الجنسية، قديمة قِدَم الدهر ولا يخلو مكان في عالمنا منها، وعليه فلا يجب أن يدهشنا أبدًا أن يأتي ذكر هذين المشروعين الشائعين معًا.

ففي سوق العلاقات الجنسية والزواج، يتنافس الرجال فيما بينهم على النساء، وتتنافس النساء فيما بينهن على الرجال، ولكن صورة التنافس بين الرجال تختلف عنها بين النساء، ويرجع هذا جزئيًّا إلى أن الرجل بطبيعته

يميل إلى تعددية العلاقات، وربما تمتد جذور هذه الطبيعة جزئيًّا إلى علم الأحياء (فإن سياسة توزيع البذور على نطاق واسع هي استراتيجية تناسلية ناجحة إذا كانت تلك البذور تنمو كل يوم من جديد، وبالمثل فإن التركيز على رفيق واحد هو أيضًا استراتيجية مماثلة في النجاح وذلك إذا كان معدل إنجابك لا يزيد إلا قليلًا عن مرة واحدة في السنة)، وقد تمتد جذور هذه الطبيعة أيضًا إلى الظروف الاجتماعية. وبالطبع هناك الكثيرون ممن لا يسيرون على نهج هذه الطبيعة، ولكن الأرجح أن هناك قدرًا يسيرًا من الحقيقة في الملاحظة التي تقول: «إن المرأة لا تحتاج سوى رجل واحد ليلبي كافة احتياجاتها، أما الرجل فيحتاج إلى كافة النساء لتلبية حاجته الوحيدة.»[١]

في المجتمعات التي تسمح بتعدد الأزواج، تجد الرجال هم دائمًا الذين يسعون إلى اتخاذ أكثر من زوجة وليس العكس، وقد يتخيل الرجال الذين يسيطر عليهم هرمون «التستوستيرون» أن حياتهم ستكون أفضل في هذه المجتمعات، ولكن لو أن خيالاتهم هذه تحولت إلى واقع، لأصيب أكثرهم بالإحباط الشديد، ففي مقابل كل رجل له أربع زوجات، هناك ثلاثة رجال بلا زوجة على الإطلاق. فحتى لو استطعنا تغيير قوانين الزواج فلا حيلة لنا في قوانين الرياضيات.

وفي مجتمع يتخذ فيه كل رجل أربع زوجات، تصير المنافسة على النساء محمومة، فحتى من يخرج من المنافسة رافعًا راية النصر، لا بد أن يدفع لهذا النصر ثمنًا غاليًا، أما النساء فيحصلن على مكسب مزدوج؛ فبالإضافة إلى تنافس الكثيرين على خطبتهن، فإن هؤلاء المتنافسين، الذين يسعى كل واحد منهم إلى التميز عن المجموع، سيكونون أكثر إظهارًا للاحترام والاهتمام الشديدين، وسوف تصير النساء على الأرجح هن صاحبات الكلمة الأخيرة في اختيار المكان الملائم لتناول العشاء، في حين يتولى الرجال أمر فاتورة الحساب أما الرجال المتزوجون فسوف تلقى عليهم المزيد من أعمال المنزل،

---

[١] أتمنى لو أعرف من هو أول من لاحظ هذا الأمر.

وسوف يقومون بها خوفًا من فرص الزواج المتلاحقة التي ستحظى بها زوجاتهم.[٢]

ربما لو كان التعدد قانونيًّا، لأصر أغلب النساء — أو جميعهن — على الزواج الأحادي، وسوف ينتهي بنا الحال إلى تكوين ثنائيات تمامًا كما نفعل اليوم، ومع ذلك فسيختلف عالمنا تمامًا في ظل السماح بالتعدد، فاليوم عندما أتجادل مع زوجتي بشأن تنظيف أطباق الطعام، فإن كلًّا منا يتحدث من منطلق موقف مساوٍ في القوة لموقف الآخر، أما لو سُمِح بالتعدد، فربما أسمع تلميحًا من زوجتي بأنها قد تفكر في أن تهجرني لتتزوج من آلان أو سيندي اللذين يسكنان بالطابق الأسفل، وربما ينتهي بي الحال إلى أن تتقرح يدي من تنظيف الصحون، وبالإضافة إلى ذلك سوف تصير للنساء سلطة اتخاذ القرارات الفاصلة في أية خلافات زوجية قد تنشأ بين الزوجين؛ مثل عدد الأطفال الذين ترغب في إنجابهم، والمدينة التي تعيش بها الأسرة، والمسئول عن طهي الطعام وإعداده، وحتى في الأمسيات التي تقضيها الأسرة أمام شاشة التلفاز، فسوف تتحكم النساء في جهاز التحكم عن بعد (الريموت كنترول).[٣]

إن الرجال في المجتمع التعددي يشبهون تجار البهارات الذين يقاومون دائمًا وأبدًا التجاوزات التي يقوم بها المنافسون، ويستجيب التجار لهذه المشكلة بالموافقة على الحلول الوسطى، وقديمًا في مرحلة معينة من التاريخ، نجح الجنس الذكري في القيام بالأمر نفسه، فبالعادات والقوانين نجح الرجال في تفعيل اتفاق تآمري فيما بينهم يقر بالتزام كل رجل بامرأة واحدة فقط.

[٢] إنني أقدم هنا تخيلًا لآثار تعدد الزوجات على المجتمع الأمريكي الذي يتسم بالحداثة، ففي بعض المجتمعات البدائية التي تسمح بالتعددية، لا يُسمح للنساء بإبداء الرأي في مسألة اختيار شريك الحياة، ومن ثم لا يحصدن المنافع التي تنتج عن تنافس الرجال عليهن.

[٣] من الممكن أن تحدث نفس الظاهرة في المجتمعات التي لا تسمح بالتعدد، وذلك بصرف النظر عن النوع؛ فقد يكون المسيطر هو الرجل لا المرأة. فزيادة نسبة النساء غير المتزوجات قد تبدو أمرًا غير ذي بال بالنسبة للرجال المتزوجين الذين لا ينخرطون في علاقات خارج إطار الزواج، ولكن العكس هو الصحيح، فهي تتيح لهم الفرصة لإقلاق راحة زوجاتهم اللاتي سيشعرن دائمًا بأن حياتهن الزوجية مهددة بالانهيار إذا قرر الزوج استبدال زوجته مما يدعم موقف الرجل داخل الأسرة. إن «جميع» الرجال يستفيدون من زيادة نسبة الفتيات غير المتزوجات.

صحيح أن هناك الكثير من الانتهاك لهذا الاتفاق، ولكن هذا بالتحديد ما تتنبأ به النظريات الاقتصادية.

في الواقع تعتبر القوانين المضادة للتعددية بمنزلة المثال النموذجي على نظرية اتحاد المنتجين cartel theory. فالمنتجون، الذين يتنافسون فيما بينهم أصلًا، يجتمعون على تدبير مؤامرة ضد عامة الناس، وتحديدًا ضد زبائنهم، فيتفقون على أن تلتزم كل مؤسسة بتقييد إنتاجها إلى حد معين في محاولة للحفاظ على ارتفاع الأسعار، ولكن الأسعار المرتفعة تمثل دافعًا أكبر للغش؛ بمعنى أن كل مؤسسة تسعى لزيادة إنتاجها بحيث يتجاوز الحد الذي يسمح به الاتفاق، وفي النهاية لا بد أن ينهار الاتحاد إلا إذا دُعِّمَ ببعض العقوبات القانونية التي تجبر المنتجين على الالتزام به، ولكن حتى العقوبات لا تضمن عدم حدوث انتهاكات على نطاق واسع.

القصة السابقة — التي لا يخلو كتاب في أساسيات علم الاقتصاد منها — هي نفسها قصة المنتجين الذكور في ميدان الرومانسية، فهم أيضًا يتنافسون فيما بينهم في البداية بشراسة، ثم يجتمعون على التآمر ضد «زبائنهم»، وهن في هذه الحالة النساء اللاتي يتقدمون لخطبتهن، وتتضمن المؤامرة اتفاقًا على أن يلتزم كل رجل بحد معين من المحاولات العاطفية في محاولة لتعزيز مكانة الرجال وقدرتهم على المساومة بوجه عام، ولكن تحسن أوضاع الرجال يمثل دافعًا للغش؛ بمعنى أن يسعى كل رجل لخطبة عدد من الفتيات يفوق ما يسمح به الاتفاق، ولا يصمد هذا الاتحاد إلا بفضل العقوبات القانونية التي تجبر الناس على الالتزام به، ومع هذا يستمر الكثيرون في انتهاكه.

في الثلاثة آلاف عام الماضية، طرأت القليل من التغيرات على الشكل العام لاتحاد المنتجين، غير أنه صار أكثر مكرًا فيما يتعلق بالعلاقات الإنسانية، ففي عام ١٩٩١، جرى الكشف عن المؤامرة التي دبرتها مجموعة Overlap Group التي تضم معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا MIT ورابطة نخبة الجامعات الأمريكية Ivy League بهدف إبقاء المصاريف الدراسية مرتفعة والحد من المنح التعليمية، أما المنطق الذي دافعت به المجموعة عن نفسها فقد

كان إلى حد ما مبتكرًا؛ فقد زعمت أن هدفها كان الحد من تأثير الاعتبارات المادية في اختيارات الطلاب للجامعة التي يلتحقون بها، ولو أن ثلاثة من أكبر مصانع السيارات مثلًا تواطأت على إبقاء أسعار السيارات مرتفعة، فلست أعتقد أن أحدًا كان ليفكر في الادعاء بأن الهدف من رفع الأسعار هو هدف نبيل يتمثل في الحد من تأثير الاعتبارات المادية في اختيارات الزبائن للسيارات.

وبنفس التبجح الوقح الذي دفع مجموعة الجامعات السابقة للتأكيد على أن هدفها هو خدمة مصالح ضحاياها، أكد الرجال على أن قوانين منع التعدد تهدف بطريقة أو بأخرى إلى حماية النساء، غير أن القانون الذي يمنع الرجل من اتخاذ أكثر من زوجة لا يختلف — من حيث المبدأ — عن القانون الذي يمنع المؤسسات من توظيف أكثر من عامل، فإذا طُبِّقَ مثل هذا القانون، فعلى الأرجح ستدعي المؤسسات أنه يهدف إلى حماية العمال، فمن يصدق مثل هذا الادعاء؟

تفترض النظرية أن وجود آلية معينة لتنفيذ قانون ما يؤدي بالضرورة إلى حدوث محاولات للتواطؤ بين مجموعات المتنافسين، هذه الملاحظة لا تقتصر على فئة معينة من المتنافسين، فقد يتآمر الرجال ضد النساء أو تتآمر النساء ضد الرجال.

مثلًا إذا نجحت المؤسسات في اكتشاف وسيلة مبتكرة — لكنها مكلفة — لتطوير منتجاتها، فقد يجوز في هذه الحالة أن تتآمر المؤسسات على منع ظهور هذا الابتكار في عالم التجارة طلبًا للربح، ولكن هذه المؤامرات تنهار عادةً أمام طموح كل مؤسسة مستقلة في أن تكون الوحيدة التي تقدم هذا الابتكار للسوق؛ الأمر الذي يحقق لها أرباحًا هائلة بالطبع. إن أفضل وسيلة تساعد على استمرار اتحاد المنتجين هي قانون يمنع ظهور الابتكار في الأسواق، وهناك الكثير من الموارد التي كرست لتأييد سن مثل هذه القوانين.

تمنح التكنولوجيا الحديثة المرأة الكثير من الوسائل المبتكرة — والمكلفة في نفس الوقت — لمساعدتهن على اجتذاب الرجال؛ تلك الوسائل تتراوح من الوسائل المتطورة لتحديد النسل إلى جراحات حقن الثدي بالسيليكون، ولا تقتصر التكاليف الواقعة على المرأة على المصاريف المادية فحسب، بل تشمل العديد من المخاطر الصحية أيضًا.

وقد يكون من المفيد للنساء أن تتفقن على منع تداول هذه المنتجات في الأسواق، وهن بذلك يسلكن مسلك مصانع سيارات جنرال موتورز وفورد وكرايسلر عندما يتفقون على منع تكنولوجيا جديدة من الممكن أن تخدم مصالح زبائنهم، وفي الظروف العادية سيظل العمالقة الثلاثة بعد الاتفاق في حالة ترقب وقلق، منتظرين أيهم سيخرق الاتفاق أولًا، أما إذا استطاعوا الاتفاق على حظر ظهور الابتكار بقوة القانون، فسوف ينامون ملء جفونهم.

وبالمثل فمن العسير أن تتفق جميع النساء فيما بينهن على تجنب المخاطر التي تتضمنها العمليات التجميلية أو وسائل تحديد النسل، فإلى جانب صعوبة إبرام اتفاق بين مئات الملايين من النساء، فإن السيطرة على حالات الغش المحتملة ستكون مستحيلة، الأمل الوحيد يتمثل في منع طرح هذه المنتجات بالأسواق، وقد بذلت المنظمات النسائية جهودًا كبيرة في هذا الصدد.

وقد يبدو إصرار أحد الأحزاب السياسية المدافعة عن حق المرأة في إجراء عمليات الإجهاض على إنكار حقها في تحديد مقاس حمالة صدرها، أمرًا غير مفهوم للوهلة الأولى، فإذا كانت النساء مخلوقات عاقلة وذكية بما يكفي لقياس المخاطر الصحية (دون التطرق للعواقب الأكثر حساسية) المترتبة على الإجهاض، فمن المؤكد أنهن قادرات أيضًا على قياس المخاطر الصحية التي تنطوي عليها عملية زراعة الثدي أو استخدام وسيلة هرمونية لتحديد النسل.

وفقًا لنظرية اتحاد المنتجين فإن نشطاء حقوق المرأة على حق، وما عرضته لتوي من اعتراضات مقنعة غير صحيح، فأحوال المنتجين «يمكن» أن تتحسن في حالة فرض قوانين تحد من ظهور الابتكارات. صحيح أن

شركة كبيرة مثل جنرال موتورز تستطيع أن تتخذ قرارًا باعتماد تكنولوجيا جديدة في عالم السيارات بنفسها، إلا أنها سوف تظل في حاجة لمنع ظهور هذه التكنولوجيا في الأسواق، وهذا بالطبع ليس لحمايتها من «نفسها» وإنما لحمايتها من منافسيها. فلو أن جنرال موتورز تتحكم وحدها بهذا الابتكار، لما ظهرت أية مشكلة. أما والواقع أن هناك الكثير من المنافسين، فهي تفضل أن ترى هذا الابتكار يختفي من السوق.

نفس الفكرة تنطبق على النساء؛ فلو أن أية سيدة تريد اجراء عملية حقن لثديها بالسيليكون تستطيع التأكد من أنها الوحيدة التي ستحظى بهذه العملية، لأسعدها هذا الأمر بشدة، ولكن الواقع أنه في حالة إقرار القانون لهذه العمليات، فإن المنافسات الأخريات سيجرينها أيضًا، وربما تفضل المرأة منع تلك العمليات تمامًا.[٤]

إن أفضل الحجج التي تدعم فكرة إقرار الابتكارات التكنولوجية قانونيًّا هي أن ذلك يعود بالنفع على الزبائن وليس على المُصنّعين، وبالمثل فإن أفضل حجة تدعم إقرار عمليات حقن الثدي قانونيًّا هي أنها ترضي الرجال وليس أنها تحقق للمرأة حرية الاختيار، إن أكثر الحجج صحةً من وجهة النظر الاقتصادية هي نفسها أكثر الحجج خطأً على الإطلاق من وجهة النظر السياسية.

إننا إذا أجرينا تحليلًا دقيقًا للمنافع مقابل التكاليف، فعلى الأرجح سننتهي إلى ضرورة إقرار جراحات حقن الثدي قانونيًّا؛ لأن المنافع التي تعود بها على الرجال تفوق تكاليفها الواقعة على النساء.[٥] و«ربما» ينتهي التحليل أيضًا إلى أن منافع تلك الجراحة للنساء أنفسهن تفوق «بالفعل» التكاليف الواقعة عليهن (ومن هذه المنافع زيادة ثقة المرأة بنفسها، وحصولها على فرص عمل أفضل). غير أن هناك حجة بديلة مقنعة أيضًا، وهي أن منع

[٤] هذه النظرية تفسر أيضًا سبب إصرار الرجال على الحد من استخدام الستيرويدات التي قد تجعل أجسامهم أكثر جاذبية للنساء إلا أنني اخترت الحديث عن عمليات حقن السليكون لأنها الحديث عنها قد زاد في الآونة الأخيرة.

[٥] لم أصل إلى هذا الاستنتاج من خلال أية تقديرات مباشرة للمنافع أو التكاليف، وإنما من خلال أن بعض النساء على استعداد لتحمل تكاليف تلك العمليات في مقابل الحصول على جزء من المنافع يتمثل في ازدياد اهتمام الرجال بهن.

عمليات حقن الثدي يحمي النساء من المنافسة التي قد تعود عليهن بالضرر، وإن كان ذلك على حساب الرجال.

نجح الجزارون في منطقة شيكاغو في إقناع مجلس المدينة بإصدار قانون يمنع بيع وشراء اللحوم بعد السادسة مساءً، وذلك بعد أن راودتهم الرغبة في الاستمتاع بقضاء فترة المساء مع أسرهم (وقد أُلْغِيَ هذا القانون فيما بعد)، فلو أنهم لجئوا للاتفاق وديًّا على إغلاق متاجرهم مبكرًا، لفشل الكثيرون في مقاومة ذلك الإغراء الشديد بنقض الاتفاق طمعًا في أن يكون متجرهم هو متجر الجزارة الوحيد الذي يعمل مساءً.

وقد يظن أحد الملاحظين غير المتمرسين أنه من المستحيل أن يستفيد الجزارون من مثل هذا القانون الذي يقيد حريتهم في اختيار أوقات البيع التي يفضلونها، تمامًا كما قد يظن أنه من المستحيل أن يستفيد الرجال من قانون يقيد حريتهم في اتخاذ أكثر من زوجة، أو أن تستفيد النساء من قانون يقيد حريتهن في إجراء جراحات تجميلية، ولكن أي اتفاق، حتى وإن حقق النفع للطرفين، لا بد من تفعيله بقانون.

في أوائل القرن العشرين اعتمدت الصين في نقل بضائعها على المراكب الكبيرة التي تجرها فرق من الرجال تتكون كلٌّ منها من ستة رجال، ويُكافأ الرجال بسخاء إذا نجحوا في الوصول إلى وجهتهم في الوقت المحدد. ولكن لأن كل فرد من الفريق عندما يحسب فرص النجاح يجد أنها تعتمد اعتمادًا كبيرًا على مجهودات الخمسة الآخرين، فقد أصيب الجميع بالتكاسل المزمن، فكلٌّ منهم يظن أنه إذا اجتهد الآخرون في جر المركب، فسوف يصل الفريق في الموعد على أية حال، فلماذا يتكبد مشقة الجر بقوة؟ وإذا لم يجتهد أحد في الجر، فلن ينجح الفريق في الوصول على أية حال، فلماذا أيضًا يتكلف هذا العناء؟ ويجري الجميع نفس تلك الحسبة المنطقية، وتكون النتيجة أن يتكاسل الجميع، فتصل البضائع متأخرة، ولا يحصل أيٌّ منهم على المكافأة.

وسرعان ما ابتكرت فرق جر مراكب البضائع هذه تقنية أسهمت في تجنب هذه النتيجة المؤسفة، وتتمثل في أن يقوم أعضاء الفريق الستة بتعيين رجل سابع يحثهم على العمل باستخدام السياط.

إن استخدام الحكومة كأداة لتفعيل القوانين المختلفة لا يختلف كثيرًا عن استخدام السوط في المثال السابق، (غير أن هناك فارقًا مهمًّا بين عمال جر المراكب والجزارين؛ فعندما يتآمر العمال على الاجتهاد في العمل طمعًا في المكافأة، فإنهم لا يؤذون أحدًا، أما عندما يتآمر الجزارون لتقديم خدمة أقل للزبائن، فإنهم بذلك يتآمرون ضد عامة الناس.)

إن لعبة التزاوج هي لعبة من الممكن أن يربحها الجميع، وحتى والحال هكذا، يظل هناك صراع على تقسيم الغنائم، ومع وجود كل هذه الأمور على المحك، فليس من المستغرب أن نرى أغلب محاولات التحالف تتكوّن، ثم تنهار، وتلجأ في النهاية للحكومات لتبعث فيها الروح من جديد. إن الصراعات تستدعي اللجوء إلى استراتيجيات خاصة، وهذا يشمل اللعبة التي يسودها مبدأ أن كل الاستراتيجيات مباحة.

الفصل الثامن عشر

# لعنة الفائزين وتعاسة الخاسرين

## لماذا تزخر الحياة بالإحباطات؟

تتنبأ النظرية الاقتصادية بأنك لا تستمتع بقراءة الكتاب الذي تمسكه بين يديك الآن بالقدر الذي توقعته، هذه النظرية التنبؤية ما هي إلا واحدة من عدة نظريات تندرج تحت فرضية عامة هي أن مقدار استمتاعنا «بأغلب» الأشياء التي نجربها في الحياة يقل عن توقعاتنا بكثير، ومع أن كلًّا من علماء النفس والشعراء والفلاسفة قد دأبوا على التعليق على هذه الظاهرة، فإن قليلين منهم فقط أدركوا أنها نتيجة طبيعية وضرورية لأية محاولة عقلانية جادة لاتخاذ أي قرار.

إن اختيار كتاب معين لقراءته هو في الواقع عملية محفوفة بالمخاطر والشكوك، ولكن لحسن الحظ فالخبرة التي يكتسبها القارئ على مدار حياته تعتبر مرشدًا قيمًا له فيما يختار من كتب، فهذه الخبرة تمكن القارئ من تكوين توقع بسيط عن مدى جودة الكتاب الذي ينوي شراءه. صحيح أن توقعاتك كقارئ أحيانًا تكون خاطئة بشدة، ولكنها على الأرجح أفضل بكثير من التخمينات العشوائية.

قد تبالغ في توقعاتك بالنسبة لبعض الكتب أحيانًا، وقد تبخس من قدر بعض الكتب في أحيان أخرى، ولكن الأرجح أنك تخطئ في كلٍّ من الاتجاهين نفس عدد المرات تقريبًا، فإذا كنت دائم المبالغة في تقييمك للكتب أو دائم

البخس من قدرها، فسوف تكتشف تحيزاتك في الاختيار وسوف تعمل على إصلاحها. ولذلك فمن المنطقي أن تستنتج أن توقعاتك كقارئ تكون في بعض الأحيان منخفضة بقدر ما تكون مرتفعة في أحيان أخرى.

هذا معناه أنك إذا كنت قد اخترت هذا الكتاب عشوائيًّا من بين الكتب الأخرى، فإن احتمالات أن يخيب الكتاب ظنك تساوي احتمالات أن يفوق توقعاتك، ولكنك في الواقع لم تختره عشوائيًّا؛ فلكونك قارئًا عقلانيًّا، لا بد أنك اخترت هذا الكتاب لأنه واحد من الكتب القليلة المتوفرة التي توقعت أن تكون من أفضل الكتب، ولكن هذا معناه للأسف أن هذا الكتاب هو أحد الكتب القليلة التي بالغت في توقعاتك بشأن جودتها، إذن ففي ظل هذه الظروف، سوف تشعرك قراءة هذا الكتاب بإحباط كبير.

إن منطق الإحباط المحتمل يلازم كل جانب من جوانب الحياة نقوم فيه بالاختيار بين أكثر من بديل، وحتى إذا كان حكمك على الأشياء يتسم «عمومًا» بعدم التحيز، فعلى الأرجح يكون حكمك على «الأنشطة التي تختار الاشتراك فيها» أكثر تفاؤلًا من اللازم، فمثلًا تقييمك للأشخاص المرشحين كشركاء حياة في المستقبل يكون صحيحًا في المتوسط، في حين أن الشخص الذي يقع اختيارك عليه، الذي يبدو كأنه شريك الحياة المثالي لك، هو على الأرجح أكثر الأشخاص الذين غفلت عن ملاحظة عيوبهم.

ويبدو الأمر أسوأ بكثير إذا طبقنا هذه النظرية على شراء السلع من المزادات، فلو وجدت نفسك أعلى المزايدين على سلعة معينة، فهناك أمر واحد مؤكد هو أنك الوحيد في قاعة المزايدات الذي قيّمت هذه السلعة على هذا النحو المرتفع، هذه الملاحظة وحدها توحي بأنك على الأرجح قد بالغت في تقدير قيمتها الحقيقية. أما علماء الاقتصاد، الذين يوصفون دائمًا بالكآبة، فإنهم يطلقون على هذه الظاهرة «لعنة الفائز» the winner's curse.

ولتتخيل أنك أحد متعهدي بيع وشراء الأراضي والعقارات المحنكين، وأنك اشتركت في مزاد مغلق على قطعة أرض، وأن تقديراتك كخبير تقول إنك لو استطعت الفوز بهذه القطعة من الأرض مقابل خمسين ألف دولار تكون قد حققت ربحًا جيدًا، وربما تتصور أنك في ظل هذه الظروف سوف

يسعدك الفوز بقطعة الأرض مقابل الخمسين ألف دولار، ولكن إذا تحقق لك الفوز فعلًا بهذا السعر، فهذا معناه أن تقديرات منافسيك من الخبراء قادتهم لتقدير قيمة قطعة الأرض على نحو أقل تفاؤلًا مما فعلت تقديراتك، ولو لم تكن على يقين تام من أن معلوماتك حول قطعة الأرض تفوق معلومات الآخرين، فإنك على الأرجح سوف تتساءل في نهاية الأمر عمّا إذا كان مبلغ الخمسين ألف دولار قد حقق لك الصفقة التي تمنيتها أم لا.

عندما تكون بصدد تحديد المبلغ الذي ترغب في المزايدة به على قطعة أرض، فإن السؤال الصحيح الذي يجب أن تطرحه يجب ألا يكون كالآتي: «استنادًا على ما أعرفه الآن، هل سيكون شراء قطعة الأرض هذه مقابل خمسين ألف دولار صفقة رابحة؟» وإنما السؤال الصحيح يجب أن يكون: «استنادًا إلى ما أعرفه الآن، وبافتراض أنه لا يوجد أي متعهد آخر على استعداد للمزايدة بهذا المبلغ، فهل سيظل شراء الأرض مقابل خمسين ألف دولار صفقة رابحة؟» والسؤالان يختلفان بشدة، وعلى الذين يكثرون التردد على المزادات أن ينتبهوا جيدًا لهذا الاختلاف وأن يحددوا المبالغ التي سيزايدون بها بناءً عليه.

وعلى الصعيد الآخر هناك بعض الظروف لا تمثل فيها لعنة الفائز أهمية كبيرة، فأحيانًا يكون المزايد على ثقة تامة من المبلغ الذي ينوي دفعه مقابل سلعة معينة، بصرف النظر عمّا يعرفه الآخرون أو ما يتصورونه، فمثلًا إذا اشتركت في مزاد على شمعدان نحاسي عتيق الطراز، وأتيح لك اختباره عن قرب، وإذا كنت تدرك جيدًا فيم ستستخدمه بالتحديد، ولذلك فلست مهتمًّا بما إذا كان الآخرون يعتبرونه جذابًا أم لا، وإذا كنت واثقًا من أنك لن ترغب في بيعه مجددًا، إذن فشراء الشمعدان مقابل ألف دولار هو بالفعل صفقة رابحة بصرف النظر عن رأي المزايدين الآخرين، وفي مثل هذه الحالة لا تتحقق لعنة الفائز، ولكن يظل الاحتمال قائمًا بأن يصيبك الإحباط؛ فقد يبدو الشمعدان أقل جمالًا مما توقعت عندما تضعه على رف الموقد في منزلك، إلا أن هذا الاحتمال لا يرقى إلى «احتمال» الإصابة بالإحباط الذي تسببه لعنة الفائز الحقيقية، ففي النهاية يظل لديك احتمال مساوٍ بأن يبدو

الشمعدان «أجمل» مما تصورت، وحقيقة أنك فزت بالمزاد لا تقلل البتة من هذا الاحتمال.

إن وجود لعنة الفائز من عدمه هو أمر ذو أهمية قصوى للمشتري الذي ينبغي أن يضعها في اعتباره عند تحديد استراتيجيته في المزايدة، ومن ثم فإن لعنة الفائز لها أيضًا أهمية عند البائع، وإن كانت غير مباشرة، حيث إنه يهتم بشدة بالسلوك العام للمشترين. ولكن الدور الذي يؤديه البائع لا يقتصر على رغبته في أن يرفع المشترون قيمة السلعة، فهو أيضًا لاعب استراتيجي في لعبة المزايدة، صحيح أنه يقوم بخطوة واحدة فحسب، ولكنها الأهم على الإطلاق؛ فهو من يضع قواعد اللعبة.

وهناك أنواع متعددة من المزادات، وأكثر هذه الأنواع شيوعًا هو المزاد الإنجليزي التقليدي common English auction حيث يتبارى المزايدون في تقديم عروض أسعار أعلى من بعضهم البعض، وكلما ارتفع السعر انسحب المزيد من المزايدين حتى يتبقى مزايد واحد فقط، وهناك أيضًا المزاد الهولندي Dutch auction حيث يعلن الخبير المثمن سعرًا شديد الارتفاع للسلعة ثم يستمر في خفضه تدريجيًّا حتى يتلقى عرضًا بالشراء، وهناك مزاد السعر الأول المغلق first-price sealed bid auction، حيث يكتب كل مزايد عرضه في ورقة ويقدمها في ظرف مغلق بإحكام، ثم تُفتح جميع الأظرف في وقت واحد، ويفوز صاحب أعلى عرض أو أعلى مزايد على السلعة مقابل المبلغ الذي عرضه، كذلك هناك مزاد السعر الثاني المغلق second-price sealed bid auction، حيث يحصل أعلى مزايد على السلعة مقابل «ثاني» أكبر عرض يُقَدَّم، وهناك مزادات السعر الثالث والرابع والخامس أيضًا، وتوجد أنواع من المزادات أكثر غرابة، ومنها مزاد الخاسرين التعساء Glum Losers auction حيث يحصل أعلى مزايد على السلعة دون مقابل، ويتحمل المزايدون الآخرون ثمن العرض الذي قدمه المزايد الأعلى.

وبإمكان البائع أن يختار من بين الاختيارات السابقة أو أية قواعد أخرى يتفتق عنها ذهنه، إن الهدف الأساسي الذي يسعى له البائع هو — نظريًّا — الوصول إلى أعلى سعر بيع ممكن، أما عند وضع النظرية في

إطار التطبيق، نجد أن البائع نادرًا ما يملك المعلومات الكافية لتحقيق هذا الهدف، فمثلًا إذا كان هناك مزايدان على استعداد للمزايدة بأسعار شديدة الارتفاع، فإن المزاد الإنجليزي سيدفعهما للاستمرار في التنافس حتى يصل سعر البيع إلى أقصى حد ممكن، أما إذا لم يكن هناك سوى مزايد واحد على استعداد للمزايدة بمبلغ كبير، فإن المزاد الإنجليزي ستكون عواقبه وخيمة للبائع؛ فسوف ينسحب المزايدون الآخرون من المزاد مبكرًا ولن يتبقى سوى المزايد الأعلى الذي سيحصل بالطبع على صفقة خيالية.

فهل يحقق المزاد الإنجليزي الربح للبائع؟ قد تكون الإجابة نعم بشرط أن يكون هناك مزايدان على استعداد للمزايدة بمبالغ مرتفعة بين جمهور المزايدين، وقد تكون الإجابة هي لا، إذا لم يكن هناك سوى مزايد واحد من تلك الفئة، ولأنه من غير المحتمل أن يكشف المزايدون عن استراتيجيتهم في المزايدة قبل المزاد، لذا فإنه من المستحيل أن يتأكد البائع على نحو قاطع من نوع المزاد الذي سيحقق له أفضل الأرباح في أية مرة يقام فيها مزاد.

وحتى الاختيار بين مزادين من نوع السعر الأول والسعر الثاني قد يكون أمرًا عسيرًا على البائع، فمن ناحية يحصل البائع من مزاد السعر الأول على أعلى عرض يُقَدم، بينما في مزاد السعر الثاني لا يحصل إلا على ثاني أعلى عرض، ومن ناحية أخرى فإن المزايدين عمومًا يقدمون عروضًا أعلى في مزادات السعر الثاني عن الأول، وعروضًا أعلى في مزادات السعر الثالث عن الثاني، فأي هذه الاختيارات أفضل للبائع؟ من جديد أقول إن الإجابة تتوقف على نوعية المزايدين الذين يحضرون المزاد، وعلى استراتيجيتهم في المزايدة.

ولأن مقدار المعلومات التي يملكها البائع محدودة، فإنه يعجز عن اختيار نوع المزاد الذي يحقق له أعلى سعر بيع ممكن. ولكنه «يستطيع» أن يأمل في اختيار نوع المزاد الذي يحقق أعلى «متوسط» سعر بيع ممكن على مدار «عدة» مزادات. ففي بعض الحالات يحقق المزاد الإنجليزي أعلى الأسعار، ويحقق المزاد الهولندي أعلى الأسعار في حالات أخرى، فأي المزادات يجب اللعب بقواعده لتحقيق أعلى الأسعار في المتوسط؟

عند هذه النقطة، تقتحم النظرية الاقتصادية الأحداث لتعلن حقيقة مدهشة؛ هي أنه في ظل بعض الفرضيات المنطقية (التي سأتحدث عنها أكثر بعد قليل)، واستنادًا إلى حقائق رياضية، فإن جميع المزادات التي تحدثت عن قواعدها في السطور السابقة تحقق للبائع في المتوسط نفس الإيرادات على مدار عدة مزادات. فلو أنني أعتمد على نظام المزاد الإنجليزي في بيع بضائعي بانتظام، وتعتمد أنت على نظام المزاد الهولندي، في حين يعتمد أخوك على نظام مزاد السعر الأول، وتعتمد أختك على نظام مزاد السعر الثاني، ويعتمد عمك الأحمق فيستر على نظام مزاد الخاسرين التعساء، وبضائعنا كلها متقاربة في الجودة، فسوف نحقق كلنا نتائج جيدة متساوية على المدى البعيد.

هذه النتيجة تنطبق أيضًا على عدد هائل من أنواع المزادات الأخرى التي تختلف قواعدها عن المزادات السابقة، بل إنها في الواقع تنطبق على أي نوع مزاد يمكن تخيله مادامت قواعده لا تشمل فرض رسوم على المزايدين لدخول لقاعة المزايدة أو ما شابه ذلك.

إنني لم أخبرك كيف عرفت أن نظم المزادات المختلفة تحقق للبائعين الذين يستخدمونها نفس النتائج الطيبة في المتوسط، فمناقشة هذا الأمر لا تخلو من التعقيدات الفنية، ولم أتمكن بعد من ترجمتها إلى لغة مبسطة يفهمها غير المتخصص، (وهذا معناه على الأرجح أنني لم أفلح بعد في استيعابها جيدًا.) ولكن لا شك أن النتيجة التي توصلنا إليها صحيحة تمامًا.

والواقع أن مثل هذه النتيجة قد تكون مصدرًا حقيقيًّا للبهجة لأي واضع نظريات؛ ذلك أنها نتيجة مفاجئة ورائعة ومؤكدة، والتوصل إليها لا يحتاج لاستخدام أية كلمات معقدة أو عمل مقدمات طويلة، ولسنا في حاجة إلى اللجوء إلى القوائم الطويلة المملة مثل: («يتفوق المزاد الإنجليزي على المزادات الأخرى بشرط تحقق الشروط السبعة الآتية، في حين يتفوق المزاد الهولندي حال تحقق الشروط الستة الآتية ...»)، بل بإمكاننا أن نلخصها ببساطة في كلمات قليلة، مثل («تحقق القواعد المختلفة للمزادات نتائج تتساوى في جودتها»)، ويمكننا أن نثبتها على نحو لا يقبل الجدل لأي شخص لا تتعدى

معلوماته عن علم التفاضل معلومات طالب في المرحلة الثانوية، إن أفضل ما في هذه النتيجة هو أنه من الصعب أن يكون أحد قد استنتجها، فلو كان دور النظريات لا يتعدى تأكيد المعلومات التي نعرفها بالفعل، لما كنا في حاجة إليها.

مع ذلك يظل الوضع على أرض الواقع محيرًا؛ فسماسرة المزادات يفضلون أنواعًا من المزادات عن غيرها بطريقة ملحوظة، فبيع المواشي والعبيد كان يجرى دائمًا بنظام المزاد الإنجليزي، أما زهور التيوليب فتباع بنظام المزاد الهولندي، وتباع حقوق التنقيب عن البترول في المزادات المغلقة، فلو أن كل أنواع المزادات تتساوى من حيث تحقيقها للنتائج المرضية للبائع، فلماذا يصر البائعون على تفضيل نوع معين دون الآخر؟

قد يشعر أي عالم اقتصاد برغبة عارمة في الإجابة عن هذا السؤال بأن سماسرة المزادات ليسوا خبراء في الاقتصاد، ومن ثم فهم على الأرجح على غير دراية بأحدث المستجدات في ذلك المجال، فلا يوجد الكثير من سماسرة المزادات الذين يداومون على الاشتراك في جريدة «جورنال أُف إكونوميك ثيوري» Journal of Economic Theory مثلًا، وغالبًا كل ما يعرفونه عن علم التفاضل الحديث قد عفا عليه الزمن بحيث يصعب على أي منهم أن يبقى على اطلاع على أحدث المستجدات في مجال الاقتصاد مهما بذل من جهد. ولكن على عالم الاقتصاد أن يكبح جماح تلك الرغبة، لأن الافتراض السليم هو أن أولئك الأفراد الذين يكسبون قوتهم من العمل في إدارة المزادات بالتأكيد يعلمون جيدًا ما يفعلونه، ولو أن هناك أي تناقض بين سلوكياتهم وبين ما تمليه النظرية الاقتصادية أو ما تفترضه، فمن المؤكد أن واضع النظرية هو الذي فاته إدراك نقطة ما. إن مهمتنا كمفكرين اقتصاديين ليست أن نملي على خبراء المزادات كيف يديرون عملهم وإنما أن نفترض أنهم بالفعل «يعرفون» كيف يديرون عملهم جيدًا وأن نسعى نحن لمعرفة السبب في أن استراتيجياتهم هي الاستراتيجيات الصحيحة.

إذن فمن ناحية لدينا الحجة التي تبرهن على أنه في ظل فرضيات معينة، تتساوى أنواع المزادات كلها بحيث يصير الاختيار بينها أمرًا لا يمثل فارقًا،

ومن ناحية أخرى لدينا السلوكيات الفعلية لخبراء المزادات التي نستنتج منها أن اختيار نوع المزاد بما يفرضه من قواعد مسألة في غاية الأهمية. إذن فالاستنتاج الذي لا مفر منه مما سبق هو أن تلك «الفرضيات المعينة» التي تتساوى أنواع المزادات في ظلها لا تتحقق بالضرورة دائمًا، والآن حان الوقت للكشف عن ماهية تلك الفرضيات.

أهم هذه الفرضيات على الإطلاق هي أن نظرية لعنة الفائز التي سبق أن تحدثنا عنها لا وجود لها، وللمزيد من التوضيح أقول إن هذه الفرضية ترجح أن المزايد لا يغير رأيه بخصوص قيمة السلعة المعروضة لمجرد أن مزايدًا آخر يختلف معه حول قيمتها، فمثلًا لو أنك اشتركت في مزاد على لوحة فنية من أعمال فان جوخ، فقد تكون مستعدًا لدفع خمسين مليون دولار فيها بصرف النظر عن آراء الآخرين، أما إذا كنت تزايد على اللوحة أملًا في جني ربح كبير عند إعادة بيعها، فإنك على الأرجح ستصاب بإحباط شديد عندما تعلم أن المزايدين الآخرين لم يزايدوا عليها بأكثر من عشرة ملايين دولار، إذن ففي الحالة الأولى يتحقق مبدأ تساوي أنواع المزادات، في حين أنه لا يتحقق في الحالة الثانية.

في الواقع إن أفضل نصيحة نقدمها للبائع إذا اكتشف أن المزايدين يهتمون بآراء بعضهم البعض هي أن يختار المزاد الإنجليزي، فأثناء المزاد قد يكون هناك مزايد واحد على استعداد لدفع أكثر من عشرة ملايين دولار مثلًا، وإذا لاحظ المزايدون الآخرون استعداده الكبير للدفع، فربما يعتقدون أنه يعرف أكثر منهم عن قيمة السلعة المعروضة، ومن ثم يقررون منافسته. هذه النتيجة لا يمكن أن تتحقق بالمزاد المغلق، ولا بالمزاد الهولندي الذي ينتهي وقته بمجرد أن يبدأ المزايد الأعلى في إظهار بعض الحماس للمزايدة.

إن المزاد الإنجليزي هو إلى حد كبير أكثر المزادات شيوعًا، ويبدو أنه أكثر أنظمة المزادات التي يفضلها الخبراء، السر وراء هذا التفضيل — كما ترجح النظرية الاقتصادية — يعود إلى أن المزايدين يستجيبون استجابة جيدة للمعلومات المستقاة من تقديرات الآخرين، وهذا معناه تحديدًا أن المزايدين من الممكن أن يتعرضوا للعنة الفائز، إذن فمع كون لعنة الفائز مجرد احتمال

نظري، فإن انتشار المزادات الإنجليزية قد جعل من هذا الاحتمال ظاهرة متفشية.

ومع أن الادعاء بتساوي أنواع المزادات يفترض عدم وجود ظاهرة لعنة الفائز، فإنه ليس الجانب الوحيد الذي يبتعد فيه عن الواقع، ومن الفرضيات المهمة أيضًا أن المشترين في المزاد لا يجازفون بالمزايدة بأجزاء كبيرة من ثرواتهم معتمدين على نتيجة المزاد، وترجع أهمية هذه الفرضية إلى أنه في حالة غيابها، يزايد المشترون بحرص أكثر، مما يؤثر على التحليل بأكمله، وفي هذه الحالة ينبغي أن يفضل البائع مزاد السعر الأول عن المزاد الإنجليزي، ولأن المشترين يكرهون خسارة أموالهم، ولأن مزاد السعر الأول لا يوفر لهم سوى فرصة فوز واحدة، فإنهم على الأرجح سيميلون لرفع مزايداتهم مما سيحقق الربح للبائع.

ومن الفرضيات الأخرى التي تعتبر مثيرة للتساؤل في النظرية القياسية هي أن جمهور المزايدين لا يتغير من نوع مزاد إلى آخر، أما على أرض الواقع فالمزاد الهولندي يجذب فئة أو طبقة من المزايدين تختلف كليًّا عن فئة مرتادي المزاد الإنجليزي، وسوف يأتي اليوم الذي يجني فيه أحد واضعي النظريات شهرة واسعة بعد توصله لطريقة تمكننا من وضع التأثير السابق في إطار التحليل.

ولكن دعنا من المجازفة بولوج هذه الأرض المجهولة، ولنأخذ طريقًا جانبيًّا نستكشف فيه قضية أخرى تواجه البائع، فالبائع لديه عادةً قدر من المعلومات الخاصة بما يبيع من بضائع يفوق ما لدى المشتري بكثير، وبإمكانه أن يكتسب سمعة حسنة بين زبائنه إذا كان يطلعهم دائمًا على كل ما لديه من معلومات؛ سواء كانت جيدة أو سيئة. هل يربح من وراء أمانته هذه؟

فلنفترض الآتي: جون شاب أمين يقيم مزادات لبيع السيارات المستعملة بانتظام، ومن عادة جون أن يعلن أمام الجميع عن كل المعلومات التي يعرفها عن السيارات التي يبيعها، فلو أن هناك سيارة تحرق الزيت، أو تعرضت لحادث، فسوف يخبرك جون الأمين بهذا. صحيح أن عروض المزايدات التي

يقدمها المزايدون تنخفض عندما يعلن جون أن السيارة المعروضة معيبة، إلا أنها ترتفع في أوقات أخرى بسبب ثقة الناس في جون الأمين؛ فهم على يقين من أنه في حالة وجود أية مشكلة فسوف يخبرهم بها جون.

ومع أن مكسب جون ينخفض بشدة عند بيع السيارات المعيبة لأنه لا يخفي شيئًا عن الناس، فإنه أيضًا يرتفع بشدة عندما يبيع السيارات الجيدة، ولأن التأثيرين يتساويان، فمن الممكن أن يعادل أحدهما الآخر، لينتهي الحال بجون على نحو ليس أفضل ولا أسوأ من نظيره سام الكتوم الذي لا يطلع زبائنه على أي شيء. إذن فحتى الآن لم ننجح في العثور على حجة تدعم موقف جون الأمين، لكن جون لديه ميزة إضافية يتفوق بها على سام؛ فسياسته تخفف إلى حدٍ ما من وطأة التهديد الذي تمثله لعنة الفائز، ومن ثم تعطي المشترين سببًا إضافيًّا للمزايدة بمبالغ أعلى، ومن المؤكد أن أداء جون سيكون أفضل كثيرًا من سام على المدى الطويل.

بتعبير آخر أقول إن لعنة الفائز هي في البداية مشكلة المشتري، إلا أنها تصير مشكلة البائع أيضًا لأن المشترين يلجئون لخفض عروضهم في المزاد لحماية أنفسهم من أثرها، ومن ثم فمحاولة البائع حماية زبائنه من أثرها هي بالتأكيد في مصلحته، وقد تكون الأمانة في المعاملات تميمة فعالة للوقاية من شر لعنة الفائز.

إن الحديث عن الأمانة باعتبارها أفضل سياسة للتعامل هو أمر لن يدهش جدتك أكثر من الحديث عن أن الحياة مليئة بالإحباطات، فإن الجدات — شأنهم شأن سماسرة المزادات — لديهن تلك المعرفة الفطرية التي يسعى عالم الاقتصاد جاهدًا لاكتسابها.

الفصل التاسع عشر

# أفكار حول سعر الفائدة!

## وبعض التنبؤات النظرية

لكل مهنة عيوبها؛ فالطبيب قد يتلقى مكالمة طارئة في منتصف الليل، وعالم الرياضيات قد يمضي شهورًا في طرق مسدودة، والشاعر تؤرقه مشكلة المال، أما عالم الاقتصاد، فيطالبه الناس بأن يتنبأ بأسعار الفوائد.

لي زميل من علماء الاقتصاد يتعامل مع ذلك السؤال العسير بأن يرتدي عباءة الرجل الحكيم ذي الرأي السديد، ويطرق قليلًا من أجل إحداث التأثير المطلوب، ثم يجيب: «أظن أنها سوف تتأرجح غالبًا بين الارتفاع والانخفاض.»

ولو أنني حقًّا أستطيع التنبؤ بما ستكون عليه أسعار الفوائد في المستقبل، لما أطلعت القراء عليها في هذا الكتاب، ولكنني أعرف القليل عن أساليب تحديدها، وعلى استعداد لعرضها على القارئ.

وعلي في البداية أن أزيل بعض الغموض الذي يحيط بمصطلح «سعر الفائدة»، عندما يتحدث عالم الاقتصاد عن سعر الفائدة، فإنهم يخصمون منه تلقائيًّا معدل التضخم، فإذا أقرضت مالًا بسعر فائدة ٨٪ في وقت بلغ فيه معدل التضخم ٣٪، فإن قوتك الشرائية لن تزيد بنسبة ٨٪ سنويًّا وإنما بنسبة ٥٪ فحسب. إن أول ثلاثة سنتات تجنيها عن كل دولار تذهب في الحفاظ على القيمة الحقيقية لرأسمالك، فسعر الفائدة المحدد بـ ٨٪ هو في الواقع سعر الفائدة «الاسمي»، أما السعر المعدل بسبب التضخم الذي يبلغ ٥٪ فهو سعر

الفائدة «الحقيقي»، أي أن السعر الحقيقي للفائدة يساوي سعرها الاسمي مطروحًا منه معدل التضخم. وقد أعلن الرئيس جورج بوش — أكثر رؤساء العصر الحديث جهلًا بعلم الاقتصاد — بكل فخر أنه يعجز عن فهم الفارق بين السعرين في مناظرته الانتخابية أمام والتر موندال Walter Mondale عام ١٩٨٠.

وما يهمنا حقًّا هو سعر الفائدة الحقيقي، فالمشروع الاستثماري الذي يجني ١٠٪ في وقت يبلغ فيه معدل التضخم ٧٪ لا يختلف في شيء عن ذلك الذي يجني ٣٪ في وقت يساوي فيه معدل التضخم صفرًا، فالسعر الحقيقي للفائدة في كلتا الحالتين هو ٣٪، والأشخاص الذين يغفلون عن إدراك سعر الفائدة الحقيقي يقعون في خطأ ادخار الكثير من الأموال، وقد عرفتُ سيدة زادت مدخراتِها زيادة كبيرة عندما قدَّرت أن الدولار الذي يُدخر بسعر فائدة اسمي يساوي ١٠٪ سوف يتحول إلى عشرين دولارًا بعد ثلاثين عامًا، ولم تدرك أن العشرين دولارًا ستكون قيمتها الفعلية قرابة دولارين ونصف بالقيمة الحالية للدولار عندما يكون سعر الفائدة الحقيقي ٣٪. إن الموازنة التي يعقدها أي فرد بين استهلاكه الحالي والمستقبلي ترجع إلى اختياره الشخصي تمامًا، ولكن من المفيد أن نفهم مصطلحات التجارة.

عندما أتحدث عن سعر الفائدة فإنني أقصد سعر الفائدة «الحقيقي»، والآن أستطيع أن أعود إلى السؤال الخاص بكيفية تحديد سعر الفائدة.

قبل إجابة السؤال دعني أبدأ بالتخلص من ذلك الخطأ الذي يسبب الكثير من سوء الفهم، فمهما كان ما سمعته من قبل، فإن سعر الفائدة «لا يمثل» بأي حال ثمن النقود، فلا أحد يقترض المال بغرض الاحتفاظ به، إنما يقترض الناس من أجل شراء السيارات والمنازل ودفع مصروفات التعليم الجامعي والتمتع بمستوى معيشي مرتفع، صحيح أن القروض البنكية قد يجري إنفاقها في البداية في صورة دولارات، إلا أن هذه الدولارات سرعان ما تعود أدراجها من جديد إلى النظام البنكي في ساعات معدودة من إنفاقها، أما السيارة التي تشتريها بنقود القرض البنكي، فإنها تظل معك لعدة أعوام.

إن سعر الفائدة هو ثمن «الاستهلاك»، والاستهلاك هنا لا يشير إلى كيان مجرد مثل النقود، وإنما يشير إلى البضائع والخدمات الحقيقية الملموسة، وبالأحرى فإن سعر الفائدة هو ثمن الاستهلاك «الحالي»، في مقابل الاستهلاك المستقبلي، فلو كنت تتوقع الحصول على إرثٍ ما في العام المقبل، فبإمكانك أن تنتظر حتى ذلك الحين لتشتري سيارة جديدة قيمتها عشرون ألف دولار، أو بإمكانك أن تقترض المبلغ بسعر فائدة ١٠٪ لتشتري السيارة الآن وتسدد مبلغ اثنين وعشرين ألف دولار بعد عام، والألفا دولار الإضافيان هما ثمن حصولك على السيارة الآن بدلًا من انتظار الإرث.

ربما لم يدهشك التحليل السابق، إلا أن له عواقب مدهشة، فلأن سعر الفائدة هو ثمن السلع الاستهلاكية الملموسة، فإن ما يحدده — على الأقل بصورة تقريبية أولية — هو العرض والطلب على تلك السلع، وربما تتصور من قراءتك للجرائد الاقتصادية والمالية أن البنوك المركزية التي تتحكم في المعروض النقدي هي التي تحدد سعر الفائدة، لكن الحقيقة أن البنوك المركزية ليست مسئولة عن بناء المنازل وتصنيع السيارات، ولا تتحكم في رغبات الناس في شراء السيارات أو المنازل. إن تغيير سعر السوق دون امتلاك القدرة على تغيير العرض والطلب لهو أمر يتخطى حدود البشر.[1]

---

[1] هناك تنبيه مهم يجب الإشارة إليه هنا، إذا كنت تعتقد — كما تقول النظرية الاقتصادية — أن تحديد الأسعار يعتمد دائمًا على نظرية العرض والطلب (أو بلغة الاقتصاد: إن الأسواق تتوازن)، إذن فتحديد سعر الفائدة يعتمد على العرض والطلب على السلع الاستهلاكية الحالية، ومن ثم لا يعتمد إطلاقًا على المعروض النقدي، لكن جيلًا كاملًا من علماء الاقتصاد الكلي — الذين تواجدوا على مدار مدة زمنية طويلة تعددت بها المذاهب الفكرية، بدءًا من جون ماينارد كينز حتى ميلتون فريدمان — قد افترضوا أن هناك أسواقًا هامة لا تصل إلى التوازن الذي تتحدث عنه المراجع الاقتصادية، ثم تتبعوا آثار هذه الفرضية. أحد هذه الآثار أن المال يؤثر «بالفعل» على سعر الفائدة، ولكن لأسباب أعمق بكثير من تلك الفكرة الساذجة الواضحة الخطأ التي ترى أن «سعر الفائدة هو ثمن المال». وحديثًا، بدءًا من أوائل السبعينيات، عاد كثير من علماء الاقتصاد إلى وجهة النظر التي تقول إن ظواهر الاقتصاد الكلي من الممكن صياغتها على نحو ملائم تمامًا دون أن نضطر إلى التخلي عن إحدى النظريات التي ميزت الفكر الاقتصادي لكلٍّ من كينز وفريدمان. (جدير بالذكر أن جزءًا كبيرًا من الإلهام الذي حرك هذه الثورة الحديثة كان مصدره بعض من تنبؤات فريدمان نفسه.) وهناك مفكرون آخرون (يطلق عليهم أحيانًا المجددون من أتباع كينز) دأبوا على محاولة العثور على مبررات لذلك الافتراض بأن الأسواق لا تتوازن دائمًا، بهدف تحويله من مجرد افتراض إلى نتيجة لنظرية أساسية أكثر ثراءً وقوة. وبمحاولتهم هذه، قدموا لنا بعض المبررات لذلك الاستنتاج الذي يقول إن المال يؤثر في أسعار الفوائد (على الأقل على المدى القصير)، ولكنه تأثير لا يتحقق إلا عن طريق قنوات دقيقة جدًا. واحترامًا لهذه الأفكار راعيت الإشارة إلى أن سعر الفائدة يعتمد على العرض والطلب على السلع الاستهلاكية «بصورة تقريبية أولية».

أما الأمر الذي يؤثر فيه المعروض النقدي بكل تأكيد فهو التضخم، فعندما يزيد المعروض النقدي بسرعة، تستجيب له الأسعار بالارتفاع السريع أيضًا، وإذا أدت الزيادة السريعة للمال إلى رفع معدلات التضخم، فلابد أن تؤدي أيضًا إلى رفع سعر الفائدة «الاسمي»، وذلك لأن سعر الفائدة الاسمي ما هو إلا مجموع سعر الفائدة الحقيقي (وهو ثابت) ومعدل التضخم (وهو في ازدياد). إذن فزيادة المال تؤثر في سعر الفائدة الاسمي، ولكنه تأثير معاكس تمامًا لما تفترضه الصحف الاقتصادية عادة، فلو أننا أغرقنا اقتصاد مجتمع ما بالمال، فسوف يرتفع سعر الفائدة الاسمي بنفس نسبة ارتفاع معدل التضخم ليبقى سعر الفائدة الحقيقي ثابتًا، ولن ينخفض كما يتوقع صحفيو الوول ستريت جورنال.

إن الأحداث الكبرى ترتبط بالتغيرات التي تطرأ على أسعار الفوائد من خلال اختيارات المستهلكين التقليديين، الجميل في هذا الأمر أنك إذا كنت واحدًا من المستهلكين التقليديين، فهذا معناه أن لديك البصيرة اللازمة لاستنتاج كيفية استجابة أسعار الفوائد للأحداث الكبرى.

لنفترض أن رئيس الدولة ومجلس الشيوخ اتفقا على إنفاق عشرين مليار دولار هذا العام على تصنيع طائرة هليكوبتر حربية جديدة لا تستطيع الطيران، ولا بد من أن يأتي مبلغ العشرين مليار دولار قيمة الموارد المستخدمة في تصنيع الهليكوبتر من صلب وأيد عاملة وعقول هندسية موهوبة وغيرها، من مصدر ما، فمن المؤكد أنه في مقابل تصنيع الهليكوبتر سوف تقل أعداد السيارات وأجهزة الكمبيوتر وأدوات المطبخ المتوفرة في الأسواق. فالواقع أن موارد قيمتها عشرون مليار دولار بإمكانها تحقيق ناتج قيمته عشرون مليار دولار أيضًا؛ لأن الناتج المحتمل هو ما يعطي هذه الموارد قيمتها، إذن فتحويل هذه الموارد إلى تصنيع الهليكوبتر يؤدي بالضرورة إلى انخفاض القيمة الإجمالية لكل السلع الاستهلاكية المتوفرة بمقدار عشرين مليار دولار.

وعندما تقل السلع المتوفرة، تقل السلع التي يحصل عليها المواطن الأمريكي العادي، وهذا ليس أحد قوانين الاقتصاد، وإنما ما تؤكده القواعد

الحسابية البسيطة، فعندما تنخفض قيمة السلع الاستهلاكية المتاحة بمقدار عشرين مليار دولار في دولة تعداد سكانها مائتان وخمسون مليون نسمة، فإن استهلاك المواطن العادي سينخفض بمقدار ثمانين دولارًا عمّا خطط لإنفاقه.

وبوجه عام، عندما ينخفض المعروض من سلعة معينة، يستمر سعرها في الارتفاع حتى يكف المستهلكون عن طلب المزيد منها، في هذه الحالة تعتبر هذه السلعة هي الاستهلاك الحالي، ويعتبر ثمنها هو سعر الفائدة، وكلما ارتفع سعر الفائدة، زاد إقبال المدخرين على الادخار، وقل إقبال المقترضين على الاقتراض، وكلا الفريقين يختار خفض معدل إنفاقه الحالي وفقًا لذلك، ويستمر سعر الفائدة في الارتفاع حتى يقرر المواطن الأمريكي العادي أن يخفض إنفاقه بمقدار ثمانين دولارًا عن خطته الأصلية للإنفاق.

عندما أرغب في معرفة تأثير أحد نظم الأسلحة الجديدة على سعر الفائدة، فإنني أبدأ بملاحظة أنني أعيش في منزل تقليدي لأسرة مكونة من ثلاثة أفراد، وأن من يعيشون في نفس ظروفي سوف ينخفض استهلاكهم بمقدار مائتين وأربعين دولارًا هذا العام عمّا كنا نظن أننا سننفقه. ثم أسأل نفسي: إلى أي مدى يجب أن يرتفع سعر الفائدة حتى نحصل على هذه الاستجابة من الناس؟ بل إنني أضع السؤال في إطار شخصي جدًّا، فأقول: إلى أي مدى يجب أن يرتفع سعر الفائدة بحيث تضطر أسرتي إلى خفض استهلاكها بمقدار مائتين وأربعين دولارًا؟ فإذا كانت إجابتي صادقة تمامًا، وإذا كانت أسرتي أسرة تقليدية متوسطة بالفعل، فسوف أتمكن من الوصول إلى تنبؤ لا بأس بصحته.[٢]

[٢] في الواقع ليس بالضرورة أن ينخفض إجمالي استهلاك المواطنين بمقدار العشرين مليار دولار كلها، وذلك لسببين؛ الأول: أن ارتفاع سعر الفائدة من العوامل غير المشجعة على عمل مشروعات استثمارية جديدة، مما يؤدي إلى توفر المزيد من الموارد للاستهلاك الفوري؛ بمعنى أن الصلب الذي كان سيستخدم في إنتاج الآلات الصناعية سوف يصبح متاحًا للاستخدام في تصنيع السيارات، أما السبب الثاني: فهو أن الدولة بإمكانها أن تقترض الموارد من الخارج، ولهذين السببين فالأسرة التقليدية المتوسطة المكونة من ثلاثة أفراد تستطيع في الحقيقة خفض استهلاكها بأقل من مائتين وأربعين دولارًا بقليل.

إن خسارة العشرين مليار دولار نتيجة فقد محصول أو كارثة طبيعية تؤدي إلى نفس التحليل ونفس النتيجة بالضبط.

ما سبق عرضه هو بالفعل كل ما نحتاجه لاستيعاب فكرة أسعار الفوائد، إن سعر الفائدة هو كل ما يلزم لإقناع الأسرة المتوسطة باستهلاك متوسط حصتها من السلع المتاحة للاستهلاك، فعندما يقل المعروض من السلع، مثلما يحدث عندما تهدر الحكومة بعض الموارد، لا بد أن يرتفع سعر الفائدة، وعندما يرتفع المعروض من السلع، مثلما يحدث عندما يفوق المحصول التوقعات، فلا بد أن ينخفض سعر الفائدة.

دعني أعرض مثالًا يوضح أن الطلب قد يتغير بدلًا من العرض، لنفترض أن سببًا ما دفع الأسرة المتوسطة إلى الشعور بالتفاؤل نحو مستقبل الأسرة؛ ربما بعض التطورات التكنولوجية المبشرة بزيادة الإنتاجية، أو بعض التغيرات المناخية المبشرة بزيادة المحاصيل، أو تولي إدارة جديدة للحكم مع وعود بسياسات جديدة تبشر بعهد من الرخاء.

بوجه عام عندما يتوقع الأفراد زيادة مستقبلية في دخولهم، فإنهم يستجيبون لهذا التوقع المستقبلي بزيادة رغبتهم في الاستهلاك في الحاضر، فمن المنطقي أن تضغط إنفاقك إلى أقصى درجة وتدخر عندما تتوقع أن تظل فقيرًا طوال حياتك، لكن ليس عندما تظن أنك على شفا طفرة في مستوى دخلك، فلو أنك ربحت اليانصيب اليوم، على أنك تستحق الدفعة الأولى منها — وقيمتها مائتي ألف دولار — خلال عام، فهناك احتمال كبير أن تغير عاداتك في الإنفاق قبل أن تحصل على المال بوقت طويل.

إذن فعندما يبدو المستقبل أكثر إشراقًا وازدهارًا، يقرر الجميع زيادة استهلاكهم في الوقت الحاضر، وهنا تكمن المشكلة؛ فلا يوجد المزيد مما هو متاح للاستهلاك في الوقت الحاضر، فهناك — على المدى القصير — عدد محدود من السيارات والمنازل وأكواب الآيس كريم والمقاعد الشاغرة في المسارح، ومن غير الممكن أن يرتفع استهلاك الجميع، والحقيقة أن الأسرة المتوسطة سوف

تضطر في النهاية إلى استهلاك نفس الحصة المتوسطة التي كانت تستهلكها من قبل.

إذن فكيف نقنع الناس بالتخلي عن مخططاتهم الجديدة للإنفاق؟ الإجابة هي ضرورة رفع سعر الفائدة، فعندما يرتفع سعر الفائدة يقنع الناس بخفض إنفاقهم، ويستمر الارتفاع حتى تعود خطة الأسرة المتوسطة للإنفاق إلى ما كانت عليه.

عندما يُعلن عن ظهور جيل جديد من أجهزة الكمبيوتر، أتوقع أن تزيد الإنتاجية، وأن يصبح المستقبل أكثر إشراقًا، وأن يرتفع سعر الفائدة، ولكن إلى أي مدى سيرتفع سعر الفائدة؟ كالمعتاد أحاول الإجابة عن هذا السؤال بالتفكير في أسرتي، فأتساءل أولًا: إلى أي مدى سيرتفع دخلنا في المستقبل؟ ثم أتساءل: إلى أي مدى — تقريبًا — سوف يزداد إنفاقي الحالي نتيجة ارتفاع الدخل؟ إذا كانت الإجابة مائة دولار، فإنني أتساءل إلى أي مدى يجب أن يرتفع سعر الفائدة ليقنعني بخفض إنفاقي بمقدار المائة دولار بحيث تعود الأمور إلى نصابها من جديد؟[٣]

إن إجاباتي عن الأسئلة السابقة كلها بالطبع تخمينية، ويتوقف مدى دقتها على مدى التقليدية التي أتسم بها، من المؤكد أن تخميناتي غير دقيقة، ولكننا نشعر بالارتياح عندما نتناول مسألة تبدو كأنها تتعلق بقوى غامضة خفية (على غرار «كيف تؤثر التكنولوجيا على أسعار الفوائد؟») ثم نحوّلها إلى مسألة تتعلق بسلوكيات الأفراد العاديين من أمثالي.

هناك بالتأكيد علماء اقتصاد لا يشعرون بالرضا حيال هذا النوع من تحليل الذات، ويرغبون في التعمق أكثر، وذلك باستخدام مقاييس إحصائية دقيقة لتحديد استجابات الأفراد للتطورات المماثلة في الماضي، ووضع تقنيات أكثر تعقيدًا وتطورًا لتحويل الملاحظات الماضية إلى تنبؤات مستقبلية، ومن المؤكد أن أولئك المفكرين يتوصلون إلى تقديرات أكثر دقة بمراحل مما أتوصل

---

[٣] كما سبق أن أشرت في الهامش السابق، يجب التخفيف من حدة هذه الحسابات، وذلك بمراعاة الاعتبارات الخاصة بالقرارات الاستثمارية، فلو قامت المؤسسات المُصنعة لأجهزة الكمبيوتر الجديدة بتحويل الموارد عن استخدامها في إنتاج السلع الاستهلاكية، فإن هذا سيرغم الأسرة المتوسطة على «خفض» استهلاكها عمّا كان مخططًا له من البداية.

له وأنا أجلس في صومعتي محاولًا أن أتخيل كيف سيكون تصرفي في مختلف المواقف الافتراضية، ربما يكون أسلوبهم هو الأقوى والأكثر إقناعًا، ولكنني أفضل صومعتي.

ذات يوم ألقى أحد مشاهير أساتذة الإدارة المالية محاضرة على مجموعة من المستثمرين الناجحين عن كيفية عمل الأسواق، وقد منحهم حديثه رؤية عميقة للطريقة التي تسير بها الأمور في العالم، غير أنه لم يمنحهم سوى قدر ضئيل من النصائح العملية الخاصة بالاستثمار، أما الحاضرون الذين لم يحضروا سعيًا وراء الحكمة وإنما الثروة فقد أصابهم الملل، وعندما أعلن المُحاضر استعداده لسماع الأسئلة، جاء السؤال الأول هجوميًّا بوضوح ومتوقعًا تمامًا: «لو أنك حقًّا بهذا الذكاء، فكيف يُعقل ألا تكون ثريًّا؟» فأجابه المُحاضر (الذي كان بالفعل أكثر الموجودين ثراءً، ولكن لهذا الموضوع قصة أخرى): «ولو أنك حقًّا بهذا الثراء، فكيف يُعقل ألا تكون ذكيًّا؟»

يهتم علماء الاقتصاد بدراسة أسعار الفوائد لأنها ظاهرة اجتماعية واسعة الانتشار، ويسعى علماء الاقتصاد إلى فهم كل ما يتعلق بالمجتمع الإنساني، وأتمنى لو أنني استطعت في جزء أو آخر من هذا الكتاب أن أنقل للقارئ شيئًا من تلك المتعة الخالصة المتمثلة في فهم الأمور، ومع ذلك فأنا واثق من أن بعض القراء قد تساءلوا عمّا إذا كان هذا النوع من التحليل من الممكن أن يكون خطوة للوصول إلى الحكمة والثروة، دعني أحاول إجابة هذا السؤال.

كان الرئيس السابق هاري ترومان Harry Truman كثيرًا ما يصرح بأن إدارته بحاجة إلى خبير اقتصادي لا يتكلم إلا عن «ناحية واحدة»، ذلك أن كل من تعامل معهم من خبراء ومفكرين اقتصاديين لا ينتهون من قول جملة واحدة إلا ويستدركون بجملة «ومن ناحية أخرى»، أعتقد أن الاتجاه الذي تسير فيه هذه المناقشة لم يكن ليعجب هاري، ولكنه من ناحية أخرى كان يقدر الصراحة، ولذلك فسوف أكون صريحًا قدر استطاعتي.

دون الحاجة لنظريات أكثر مما سبق استعراضه هنا، فإنك بالفعل تستطيع أن تبدأ في تقدير ما سيطرأ على أسعار الفوائد نتيجة زيادة هائلة

في المحصول، أو كارثة طبيعية، أو سياسة حكومية مسرفة أو حكيمة، أو أمام الاحتمالات المستقبلية الجيدة أو السيئة.

ولكن من ناحية أخرى فهذه المعرفة وحدها لن تحقق لك الثراء، فعلماء الاقتصاد متفقون بالإجماع على أن أسعار الفوائد تتغير وفقًا للأخبار والتوقعات بسرعة هائلة، فعندما يعلن الرئيس عن بدء مشروع تصنيع قذائف جديدة، تستطيع أن تبدأ التفكير في أن «هذا معناه أن السلع الاستهلاكية المتوفرة ستكون أقل، و ...» وقبل حتى أن تنتهي من جملتك، يكون سعر الفائدة قد ارتفع بالفعل، فبمجرد أن تصير الأنباء معروفة، يكون وقت الاستفادة منها قد فات.

إلا أن لدينا في هذه الحالة ناحية ثالثة، فلو أن هناك احتمالًا أن تتوفر لك بعض المعلومات أو تكون لديك موهبة خاصة أو بصيرة استثنائية تجعلك تتفوق على الآخرين في التنبؤ بما سيصرح به الرئيس في مؤتمره الصحفي القادم، أو التنبؤ بما إذا كان إعصار عنيف متجه صوب الشاطيء سيتبدد قبل أن يصل للبر، أو بالوقت الذي ستبتكر فيه شركة آي بي إم IBM تكنولوجيا فائقة تربط الكمبيوتر المحمول بمخ مستخدمه مباشرةً، لو كنت بالفعل موهوبًا لهذه الدرجة، ولديك المعرفة الأساسية بمبادئ تغير أسعار الفوائد، فسيكون بإمكانك أن تتنبأ على نحو صحيح، وستستطيع على الأرجح أن تصبح ثريًّا.

فإذا أصبحت ثريًّا فعلًا، فسوف يسعدني أن أعلم هذا، أرسل لي رسالة، فسأكون في صومعتي، عاكفًا على التفكير في المزيد من الأشياء.

الفصل العشرون

# الحركة العشوائية وأسعار البورصة

## أبجديات اللعبة لكل مستثمر

عندما سمعت في شبابي لأول مرة أن أسعار سوق البورصة تتبع الحركة العشوائية random walks، ساورني الشك حيال ما سمعت، فهل هذا معناه أن شركة كبرى مثل آي بي إم IBM من الممكن أن تستبدل بموظفيها مجموعة من الأطفال لا تتجاوز أعمارهم الثماني سنوات؟ كان سؤالي نابعًا من السذاجة، بالإضافة إلى الجهل الشديد، ولكنني تعلمت الكثير على مدار السنوات التالية من حياتي، ومن ضمن ما تعلمت أن الحركة العشوائية ليست نظرية عن الأسعار، وإنما عن تغيرات الأسعار، وهذا الاختلاف البسيط يصنع فارقًا كبيرًا.

إن مفهومي السابق (الخاطئ تمامًا) كان يستدعي إلى ذهني صورة عجلة روليت، فربما تتوقف الكرة عند رقم ١٠ في أحد الأيام، فتجد سعر الأسهم يساوي عشرة دولارات، في اليوم التالي تتوقف الكرة عند رقم ٨، فينخفض سعر الأسهم إلى ثمانية دولارات، أو تتوقف عند رقم ٢٠، فيصير حملة الأسهم أثرياء. ولأن هذه الصورة المغلوطة كانت تعميني، فلم أفهم ما المشكلة في أن تعين IBM رئيسًا يهتم بالعرائس الورقية أكثر من ميزانية الشركة، فلو أنه مقدَّر لسعر السهم أن يكون عشرين دولارًا، فسوف يحدث ما هو مقدَّر.

أما الصورة الصحيحة فتستدعي صورة عجلة روليت أيضًا، ولكن بطريقة مختلفة كليًّا. فالعجلة تحمل أرقامًا موجبة وأخرى سالبة. وكل يوم تدور العجلة، وحيثما تتوقف الكرة لا يتحدد سعر اليوم، وإنما يتحدد الفارق بين سعري اليوم والأمس، فلو أن السعر الحالي عشرة دولارات، وتوقفت الكرة عند رقم -٢، فهذا معناه هبوط الأسعار إلى ثمانية دولارات. أما لو توقفت الكرة عند رقم ٥ مثلًا، فهذا معناه ارتفاع الأسعار إلى خمسة عشر دولارًا. [١]

في الحركة العشوائية، «كل التغيرات دائمة»، فسعر اليوم هو مجموع كل التغيرات (الإيجابية والسلبية) التي حدثت من قبل، وكلٌّ من هذه التغيرات تحدده دورة واحدة منفصلة للعجلة، فلو أن عائد دورة اليوم يساوي (-١٥)، فهذا معناه أن كل الأسعار المستقبلية ستنخفض بمقدار خمسة عشر دولارًا عمّا إذا كان عائد الدورة صفر، وهذا التأثير لا يتضاءل مطلقًا بمرور الوقت.

فإذا استعانت شركة IBM بمجموعة من تلاميذ المرحلة الابتدائية ليمثلوا مجلس إدارتها، فربما تتوقف الكرة عند رقم (-٢٠) وتنخفض أسعار الأسهم من خمسة وعشرين دولارًا إلى خمسة دولارات، ولكن التغيرات المستقبلية للأسعار تستمر كما هو مقدر لها، فلو أن ربع الثقوب التي تتوقف عندها الكرة تحمل رقم (+٠,٢٥)، فهذا معناه أن أسعار الأسهم سترتفع بمقدار خمسة وعشرين سنتًا في ربع الأيام القادمة، ولو أن ثلاثة أثمان الثقوب تحمل رقم (-٠,٢٠)، فسوف تنخفض أسعار الأسهم بمقدار عشرين سنتًا في ثلاثة أثمان الأيام القادمة. هذه الأرقام لا تتغير، التغيير الوحيد يتمثل في أن سعر السهم نفسه سيصبح دائمًا أقل بعشرين دولارًا مما كان محتملًا أن يكون عليه.

قد تعترض على ما سبق بأن الانخفاض بمقدار العشرين دولارًا نفسه غير مسبوق، ومن ثم فمن الواضح أنه ليس من الأرقام المعتادة على الروليت،

---

[١] لو شئنا رسم الصورة على نحو أكثر دقة، لقلنا إن عجلة الروليت لا تحدد مقدار تغير الأسعار وإنما نسبة هذا التغير، فعندما تتوقف الكرة عند رقم -٢، تنخفض أسعار الأسهم بمقدار ٢٪، وعندما تتوقف عند رقم ٥، ترتفع أسعار الأسهم بمقدار ٥٪، أما الصورة التي رسمتها في هذا الكتاب فهي أبسط وأسهل في التخيل، كما أنها قريبة بما يكفي من الصورة الحقيقية بحيث إنها لن تضيع علينا مناقشة أية تفاصيل مهمة.

وأجيبك بأن عجلة الروليت التي أتحدث عنها ضخمة، وبها الكثير من الثقوب، ولا يوجد بها سوى ثقب واحد يحمل رقم (-٢٠)، ولهذا فهو لا يتكرر كثيرًا، ولكنه موجود دائمًا، ما دام هناك احتمال — ولو ضئيل — أن تقوم شركة آي بي إم بتصرف أحمق.

ويؤدي بنا هذا إلى مفهوم خاطئ آخر كنت أؤمن به من قبل، لقد أسأت فهم كلمة عشوائي على أنها تعني «لا علاقة له بأي شيء آخر في العالم»، ولهذا تصورت أن نظرية الحركة العشوائية تنكر أن سلوك شركة آي بي إم IBM من الممكن أن يؤثر على أسعار أسهمها، ولكن من الممكن أن يرتبط أحد الأحداث العشوائية ارتباطًا وثيقًا بحدث آخر، فالمؤسسات الكبرى قد تقع في الأخطاء الفادحة على نحو عشوائي، وتتبعها تغيرات موازية في أسعار الأسهم.

يعتقد علماء الاقتصاد أن أسعار سوق البورصة تتحرك بطريقة شديدة الشبه بالحركة العشوائية في معظم الأوقات، بمعنى أننا كعلماء اقتصاد نؤمن بأن تغيرات الأسعار (وليست الأسعار نفسها) يكون لها عادةً نفس السمات الإحصائية لمجموعة الأرقام الموجودة على عجلة الروليت، فلو أن الأسعار عشوائية، كما سبق أن أخطأت في الاعتقاد، فهذا معناه أن أسعار اليوم لا يمكن أن تفيدنا في التنبؤ بأسعار الغد، ولأن «تغيرات» الأسعار عشوائية، فالعكس هو الصحيح، فأسعار اليوم هي «أفضل مؤشر ممكن» على أسعار الغد، إذ إن أسعار الغد هي أسعار اليوم مضافًا إليها تعديل عشوائي (بسيط في المعتاد).

ولتتخيل أنك تلعب واحدة من ألعاب الحظ البسيطة، ولتبدأ اللعب بمبلغ مائة دولار ثم أدر عجلة الروليت — ذات الأرقام الموجبة والسالبة — عددًا من المرات، فإذا توقفت العجلة عن الدوران والكرة عند رقم ٥، فإنك تحصل على خمسة دولارات، وإذا توقفت عند رقم (-٢)، فإنك تدفع دولارين لصاحب المكان. إن رصيدك في هذه الحالة يتحرك حركة عشوائية، وكما هو الحال دائمًا مع الحركة العشوائية، فإن الحاضر هو أفضل مؤشر للمستقبل، فإذا

انخفض رصيدك بعد عشر دورات للعجلة، فسوف يظل على الأرجح منخفضًا بعد الدورة الحادية عشرة.

ولكن في حين تطلعنا القيمة الحالية للحركة العشوائية على الكثير مما يحتمل حدوثه مستقبلًا، فإن أية قيمة حققتها في الماضي لا تضيف أي جديد، فبمجرد أن ألقي نظرة على العجلة وأعرف رصيدك الحالي، أستطيع أن أعرف كل شيء عن مصيرك المحتمل. ربما تخرج من اللعبة بقصة مشوقة عن مدى الثراء (أو الفقر) الذي كنت تتمتع به منذ خمس دقائق فحسب، إلا أن الاستماع لقصتك لا يضيف إلى دقة تنبؤي.

كذلك الحال مع أسعار سوق البورصة، فسعر السهم الحالي في شركة آي بي إم IBM هو أفضل مؤشر لسعره المستقبلي، أما تاريخ القيَم المختلفة التي حققها هذا السهم حتى وصوله للسعر الحالي، فلا علاقة له بالموضوع. يقول المعلقون أنه نظرًا لانخفاض سعر سهم ما حديثًا — أو انخفاض الأسعار في سوق البورصة عمومًا — فإنه على الأرجح سيمر بمرحلة «تصحيح» يتجه فيها للارتفاع في المستقبل القريب، أو يقولون أن انخفاض أسعار الأسهم حديثًا معناه على الأرجح أنها ستستمر في الانخفاض في المستقبل القريب، أو يعلنون أن ارتفاع الأسعار في الأيام الأخيرة سينقلب على الأرجح إلى انخفاض في وقت قريب أو يستمر في الارتفاع. لكن لو كانت أسعار الأسهم تتبع حركة عشوائية، وهو ما يؤمن به عادة علماء الاقتصاد، إذن فالتغيرات المستقبلية للأسعار لا علاقة لها بالأسعار السابقة، فقط يتنبأ السعر الحالي بالسعر المستقبلي. وبعكس ما يقوله المعلقون دائمًا، فإن تغيرات الأسعار في الماضي لا تتنبأ بأي شيء.

يعتقد من يلعبون في سوق البورصة أنهم أكثر براعة وحنكة ممن يلعبون في صالات القمار، ولكن أكثر اللاعبين سذاجة هو من يظن أن انخفاض رصيده على مدار المرات الأخيرة التي لعب فيها معناه أنه على الأرجح سيبدأ في الارتفاع بعد ذلك، أما المقامر المحنك فإنه يعلم جيدًا ما يجب توقعه من لعبة الحركة العشوائية.

هناك الكثير من المبادئ والأفكار الخاطئة التي اعتنقتها في شبابي (ولم تكن كلها متعلقة بالشئون المالية)، ومن هذه الأفكار أنه في ظل وجود الحركة العشوائية، لا تؤدي الاستراتيجية الاستثمارية أي دور، لا أدري من أين استقيت هذه الفكرة، فيما عدا أنني ربما كنت أعلم جيدًا أنه لا توجد استراتيجية للعب في لعبة اليانصيب العشوائية، وقد عزوت ذلك إلى إحدى الخصائص الغامضة لكلمة «عشوائية»، وعلى كل حال، فقد كنت مخطئًا.

أولًا: إن الأسهم المختلفة ترتبط بعجلات روليت مختلفة، تزيد بعض الأسهم على نحو متوقع (حيث إن العجلة المرتبطة بها يتكرر فيها نفس الرقم في معظم الثقوب التي تقف الكرة عندها)، وتتأرجح بعض الأسهم الأخرى بشدة (لأن عجلاتها تحوي كثيرًا من الأرقام المختلفة السالبة والموجبة، وبعضها كبير جدًّا). أما فيما يتعلق باختيار العجلة المناسبة فهي مسألة خاضعة للأذواق والآراء المختلفة.

ثانيًا: وهو السبب الأكثر إثارة، أن العجلة الواحدة من الممكن أن تتحكم في أكثر من سهم واحد. إن حالة الطقس اليومية تشبه دوران عجلة الروليت، فلو أن الكرة توقفت عند كلمة «ممطر»، فسوف ترتفع فورًا أسهم شركة المظلات بمقدار خمس نقاط، بينما تنخفض أسهم شركة مستلزمات الرحلات بمقدار خمس نقاط. وفي أحيان أخرى تتوقف الكرة عند كلمة «مشمس»، فتنخفض أسهم شركة المظلات بمقدار عشر نقاط، وترتفع أسهم شركة مستلزمات الرحلات بنفس المقدار. ولذلك فالمستثمر الذكي الذي يشتري أسهمًا في «كلا» الشركتين يقي نفسه من خطر تذبذب أسعار الأسهم، حيث إن تعرض أسهم أحد الأصلين للخسارة تعادلها المكاسب التي تحققها أسهم الآخر وتعادلها، وإن مراعاة التنوع توفر للمستثمر محفظة استثمار قليلة المخاطر تحقق في المتوسط مكاسبَ أكبر من أصل واحد قليل المخاطر.

وكالمعتاد، فإنه حتى أفضل تنويع ممكن لا يخلو أيضًا من العيوب، فالعجلة بها ثقب يحمل كلمة «زلزال»، وإذا توقفت الكرة عنده، فإن أسهم كلٍّ من شركة المظلات وشركة مستلزمات الرحلات تتعرض للهبوط، ومن ناحية أخرى فإن توقف الكرة عند زلزال هي الفرصة الذهبية بالنسبة لأسهم

شركة خدمات الصيانة المنزلية التي سترتفع بالتأكيد، وقد يرغب المستثمر الذكي الذي يلعب باستراتيجية محكمة في إضافة بعض أسهم شركة الصيانة المنزلية لمحفظته الاستثمارية كنوع من التأمين ضد الزلازل.

إذا كانت أسعار الأصول تسير على النحو الذي يعتقده خبراء الاقتصاد، فالأفضل للمستثمرين أن يركزوا اهتمامهم على تكوين محفظة استثمارية صحيحة، وليس على انتقاء الأصول الصحيحة، والسؤال: «هل شراء الأسهم في شركة المظلات مربح؟» هو في الواقع سؤال لا معنى له إلا في وجود محفظة استثمارية قائمة بالفعل، وإذا أضفنا أسهم شركة المظلات إلى أسهم شركة مستلزمات الرحلات نكون قد شكلنا محفظة استثمارية جيدة التنوع، أما لو أضفناها إلى أسهم شركة المعاطف الواقية من المطر، فستصبح لدينا محفظة استثمارية تعرضنا لمخاطر لا داعي لها، فعندما يصير الجو مشمسًا ستكون كارثة على صاحب المحفظة.

إن حصد الجوائز الثمينة يتطلب قبول المجازفة، (وهي حكمة لها صدى واسع يمتد خارج نطاق عالم المال والاقتصاد.) العِبرة هنا هي ألا تجازف أكثر مما ينبغي، والوسيلة هي أن تسعى للتنوع عن طريق التعرف على الأصول التي تتحرك في اتجاهات متعارضة، ثم تستغل هذه المعلومات على النحو الأمثل، وهو أسلوب يختلف تمامًا عن الأسلوب التقليدي الذي ينصح المستثمر بانتقاء الأسهم الرابحة، وهو ما يراه خبراء الاقتصاد أقرب إلى الاستحالة، لكنه يتطلب نفس القدر من الحنكة والبراعة. فسواء تحققت نظرية الحركة العشوائية أم لم تتحقق، فإن الأسواق المالية ستظل على الدوام تكافئ المجتهد والموهوب وأحيانًا المحظوظ.

للاستراتيجية أهميتها، ولكن للأسف لا يفرق المستشارون الماليون دائمًا بين الاستراتيجيات والخرافات، فهم — على سبيل المثال — يشغلون أنفسهم بطقس غريب يطلق عليه تنمية رأس مال الاستثمار dollar-cost averaging، وهو من الطقوس التي ستبدو في نظر أحفاد أحفادك منافية للمنطق تمامًا مثلما تبدو محاكمة ساحرات مدينة سيلم Salem في نظرك.

إن فكرة تنمية رأس مال الاستثمار تقوم على شراء أصل ما بأسعار ثابتة وعلى مراحل زمنية منتظمة؛ لِنقل مثلًا شراء ما قيمته ألف دولار من أسهم شركة جنرال موتورز مرة كل شهر لمدة سنة، ويقال إن المستثمر بهذه الطريقة يشتري أسهما أقل كلما ارتفع سعر السهم (فعندما يكون السعر عشرين دولار للسهم، فإنه يشتري خمسين سهمًا فقط)، ويشترى أسهمًا أكثر كلما انخفض سعر السهم (فعندما يكون سعر السهم عشرة دولارات فقط، فإنه يشتري مائة سهم).

إن مقولة «اشترِ أكثر كلما انخفضت الأسعار» تبدو جذابة على نحو خادع، إلا أنها أيضًا تدعونا للتوقف قليلًا لنفكر «كلما انخفضت الأسعار مقارنةً بماذا؟» إن سعر السهم لا يكون مغريًا بالشراء عندما يكون منخفضًا مقارنةً بقيمته السابقة، بل عندما يكون منخفضًا مقارنة بما هو متوقع له في المستقبل. ولكن للأسف فالحركة العشوائية لا تتيح الفرصة لسعر السهم «أبدًا» أن يكون منخفضًا انخفاضًا استثنائيًّا مقارنةً بالتوقعات المستقبلية، فاحتمال انخفاض سعر السهم بمقدار دولار واحد لا يتغير سواء بدأ بسعر عشرة دولارات أو مائة دولار، فهل يصدق أي لاعب روليت ذكي أن حظه سيتحسن إذا راهن بالمزيد عندما يكون رصيده منخفضًا؟

إن انخفاض سعر السهم في الوقت الحالي ينذر بانخفاضه في المستقبل، فلو أن سعر اليوم منخفض، فهناك سبب وجيه لشراء المزيد من الأسهم (هو أن السهم رخيص)، كما أن هناك سببًا وجيهًا لشراء أسهم «أقل» (هو أنه على الأرجح سيظل رخيصًا)، فالسببان يتساويان ومن ثم يعادل أحدهما الآخر، فلا يصبح هناك فارق بين «شراء المزيد كلما انخفض السعر» أو «شراء المزيد كلما ارتفع السعر».

إن تنمية رأس مال الاستثمار هي استراتيجية سيئة جدًّا بالمقارنة بنظرية الحركة العشوائية. تخيل أنك دخلت ناديًا للقمار فوجدت عشر عجلات روليت متطابقة ستجري إدارتها في وقت واحد، وأنت تملك خمسة وخمسين ألف دولار لتراهن بها، بإمكانك — إذا شئت — أن تراهن بألف دولار على العجلة الأولى، وبألفي دولار على الثانية، وبثلاثة آلاف دولار على الثالثة ... إلخ

(بحيث يكون المجموع في النهاية خمسة وخمسين ألف دولار)، لكن هذا الأسلوب في لعب الروليت ينطوي على مخاطرة لا داعي لها؛ فأكثر من ثلث مبلغ الرهان الخاص بك معلق على العجلتين التاسعة والعاشرة، أما الاستراتيجية قليلة المخاطر، فهي المراهنة بمبلغ خمسة آلاف وخمسمائة دولار على كل عجلة من العجلات العشر، بحيث لا تكون إحداها أهم من الأخرى.

إن ترك أموالك في سوق البورصة لمدة عشرة أشهر يشبه المراهنة على عجلات الروليت العشر، فلو أنك تمارس استراتيجية «تنمية رأس مال الاستثمار»، بحيث تضيف ألف دولار لاستثماراتك شهريًّا، فهذا يشبه المراهنة بألف دولار على العجلة الأولى، وبألفي دولار على الثانية، وبثلاثة آلاف دولار على الثالثة ... إلخ.[٢] ولكننا اتفقنا لتوّنا على أن هذا خطأ فادح، وأن المقامر المحنك يقامر بخمسة آلاف وخمسمائة دولار على كل عجلة من العشر، ويعني هذا — بلغة الاستراتيجية الاستثمارية — أن تستثمر خمسة آلاف وخمسمائة دولار في الشهر الأول، ثم تقوم بالتعديلات اللازمة سواء بزيادة أو تقليل أرصدتك بحيث تكون قيمة أسهمك دائمًا خمسة آلاف وخمسمائة دولار، (إذا انخفضت قيمة الأسهم إلى خمسة آلاف دولار، استثمر خمسمائة دولار إضافية، وإذا ارتفعت إلى ستة آلاف دولار، قم ببيع أسهم بقيمة خمسمائة دولار.)

إن كلتا الاستراتيجيتين تعرضانك للمخاطرة بمبلغ خمسة آلاف وخمسمائة دولار في الشهر العادي، وكلتاهما تؤديان إلى نفس العائد المتوقع، إلا أن استراتيجية «تنمية رأس مال الاستثمار» تنطوي على عامل آخر من عوامل المخاطرة غير اللازمة، فمثلًا في حالة ارتفاع قيمة الأسهم في ستة أشهر من أصل عشرة أشهر، وانخفاضها بنفس القيمة في الأشهر الأربعة الأخرى، فإن المستثمر الذي يثبت رصيده عند خمسة آلاف وخمسمائة دولار سيضمن الربح الأكيد. أما المستثمر الذي يلعب بسياسة تنمية رأس مال الاستثمار، والذي تقل استثماراته في الشهور الأولى وترتفع في الشهور الأخيرة، فسوف

[٢] ما قدمته هنا هو حسبة تقريبية، فالمستثمر أو المقامر لن يراهن بألفي دولار بالضبط على العجلة الثانية. فمع بلوغه الشهر الثاني، سيكون استثماره الأساسي قد ارتفعت قيمته قليلًا عن الألف دولار.

تقلقه مسألة «أي» الشهور سيرتفع فيها السعر، وأيها سينخفض فيه، فلو أن شهور ارتفاع الأسعار هي الشهور الأولى، فسيخسر بالتأكيد.[٣]

إن الشعور بالقلق واللهفة بشأن ارتفاع أسعار أسهمك هو جزء لا يتجزأ من الثمن الذي يدفعه أي مستثمر، لكن القلق بشأن «التوقيت» الذي ترتفع فيه أسهمك هو أمر يمكن تجنبه بسهولة، إن سياسة «تنمية رأس مال الاستثمار» هي وسيلة مضمونة للإصابة بالأرق.

حتى الآن كان اعتراضي على سياسة تنمية رأس مال الاستثمار يقوم على أساس فرضية الحركة العشوائية، ولكن حتى إذا لم تتبع الأسعار في سوق البورصة الحركة العشوائية، فإنني لا أملك أي تصور حول حركة الأسعار من شأنه أن يبرر سياسة تنمية رأس مال الاستثمار. ولنفترض مثلًا أنك تعتنق ذات الفكرة الساذجة التي اعتنقتها في شبابي، وهي أن «أسعار» الأسهم (في مقابل «تغيرات» الأسعار) تتأرجح عشوائيًّا وفقًا لدوران عجلة روليت وهمية، فيجب في هذه الحالة ألا يكون هدفك هو شراء الكثير من الأسهم وقت انخفاض الأسعار والقليل نسبيًّا من الأسهم وقت ارتفاعها، وإنما يجب أن يكون هدفك هو شراء الكثير من الأسهم عندما تنخفض الأسعار، والامتناع «نهائيًّا» عن الشراء عند ارتفاعها.

في المرة القادمة التي ينصحك فيها أحدهم باتباع سياسة تنمية رأس مال الاستثمار، فاسأله عن آرائه الخاصة بحركة أسعار الأسهم، ولا تقبل إجابات لا معنى لها مثل: «إن أسعار الأسهم تتأرجح»، ولكن عليك أن تصر على معرفة التفاصيل الخاصة «بكيفية» تأرجحها، فهل تتبع حركة عشوائية بحيث تتحدد تغيرات الأسعار على نحو عشوائي كل يوم؟ هل تتحدد الأسعار نفسها عشوائيًا كل يوم؟ هل تتبع مسارًا ما ينحرف قليلًا عن مسار الحركة العشوائية؟ هل يجري اختيارهم عشوائيًّا من عجلات روليت مختلفة في أيام

[٣] هذه المناقشة تتجاهل بعض النقاط الثانوية، مثل توابع فرض الضرائب، وعمولات السماسرة، وكلها أمور تؤثر سلبًا على عملية البيع والشراء. أما على أرض الواقع فقد يكون من الأفضل أن نبدأ باستثمار خمسة آلاف وخمسمائة دولار ثم نقوم بالتعديلات اللازمة، ولكن بمعدل أقل مما اقترحته هنا، إلا أن الأمر المؤكد أن الاستراتيجية المثلى هي أقرب ما تكون لسياسة الاحتفاظ بمبلغ ثابت للاستثمار منها لسياسة «تنمية رأس مال الاستثمار».

مختلفة؟ ولو كان الأمر كذلك، فعلى أي أساس يجري اختيار العجلة التي تستعمل في كل يوم؟ ستجد على الأرجح أن كل هذه الأسئلة جديدة عليه، وفي هذه الحالة فإن عملك بنصيحة هذا الشخص فيما يتعلق بالاستثمار يعد جنونًا، أما إذا كانت لديه بالفعل أية إجابات، فمن المؤكد أنها لن تتفق مع نصيحته لك بشأن سياسة تنمية رأس مال الاستثمار.

يبدو أن أبرز المنادين في الوقت الراهن بسياسة تنمية رأس مال الاستثمار هو بوب برينكر Bob Brinker مقدم البرنامج الإذاعي ماني توك Moneytalk، وهو معين لا ينضب للترهات التي أساس لها، فلو أنك سألت السيد برينكر المشورة، لنصحك فورًا باتباع سياسة تنمية رأس مال الاستثمار، وأرى في هذه النصيحة المدمرة دليلًا مؤكدًا على التدهور الذي آلت إليه الحضارة الغربية والذي صار من العسير إصلاحه، فالنصيحة التي يقدمها لك البرنامج لن تصمد أمام الفحص والاختبار الدقيقين أكثر من خمس دقائق، ومع ذلك فهي تُقدم للناس أسبوعيًّا وكأنها نبوءة عراف دون كلل ودون أن يعترض عليها أحدهم، ولو أن السيد برينكر ضحى بدقائق من وقته يختبر فيها نصائحه ببعض الأمثلة العددية البسيطة، لاكتشف خطأها، لكنني أعتقد أن احترامه لمستمعيه أقل من أن يحمله على التضحية بتلك الدقائق.

تشير نظرية الحركة العشوائية إلى استحالة بناء أية توقعات مستقبلية على استراتيجية تعتمد على الحركة السابقة للأسعار، غير أنها لا تقدم شيئًا عن المكاسب التي يمكن تحقيقها باختبار البدائل الأخرى.

فمن حيث المبدأ تستطيع «عجلة الروليت» واحدة تحديد كلٍّ من حالة الجو، وأسعار أسهم شركة المظلات، ولكن بفارق زمني بينهما، فالغيوم تبدأ في التجمع في السماء، ثم بعد مرور أربع وعشرين ساعة تبدأ أسعار أسهم شركة المظلات في التأثر بهذه التغيرات. فلو أن هناك مستثمرًا محنكًا لاحظ هذا الأمر، لاستطاع أن يجني ثروة من ملاحظته هذه. إن ملاحظة المتغيرات الأخرى — غير الحركة السابقة للأسعار — قد تساعدك في التغلب على الحركة العشوائية.

وإذا كان كلامي السابق قد رفع آمال المستثمرين في احتمال تحقيق ثروات طائلة بملاحظة علاقات بسيطة، فيؤسفني أن أقول إن خبراء الاقتصاد يعتبرون هذا الاحتمال ضعيفًا جدًّا، فمن المنطقي أن نتوقع أن أكثر من مستثمر سيلاحظ العلاقة بين حالة الجو وأسعار أسهم شركة المظلات، وبمجرد أن تبدأ التقلبات الجوية، سيسارع هؤلاء المستثمرون في شراء الأسهم، وسوف يؤدي تنافسهم الشديد إلى ارتفاع الأسعار فورًا، وبهذا فإن ارتفاع الأسعار المتوقع حدوثه في المستقبل سيحدث في الوقت الحاضر بدلًا من المستقبل، ولن يستطيع المستثمر التقليدي شراء أية أسهم بينما الفرصة لتحقيق الأرباح لا تزال سانحة.

إن القصة السابقة لا تتطلب أن يطّلع كل المستثمرين — أو حتى أغلبهم — على السر، وإنما يكفي أن يكون عدد قليل منهم يقظًا بما يكفي لاكتشاف فرصة تحقيق الربح واستغلالها على النحو الأمثل.

إن الفرضية التي ترجح سير الأسواق على هذا النحو يطلق عليها فرضية «الأسواق الفعالة»، وطبقًا لهذه الفرضية فإن أية استراتيجية استثمارية تعتمد على استخدام معلومات متاحة للعامة لا يمكن بأي حال أن تتفوق على السوق.

إن فرضيتي الأسواق الفعالة والحركة العشوائية ترتبطان ارتباطًا وثيقًا بحيث يكثر الخلط بينهما، ولكن الحقيقة أنهما مختلفتان تمامًا، ففرضية الحركة العشوائية تقول إنك لا تستطيع تحقيق الثراء بملاحظة حركة الأسعار في الماضي، أما فرضية الأسواق الفعالة فتقول إنك لا تستطيع تحقيق الثراء بملاحظة أي شيء متاح للعامة.

وهناك دليل تجريبي قوي يثبت أن فرضية الحركة العشوائية هي أفضل وصف لحركة أسعار الأسهم في معظم الأوقات، فلأكثر من خمسة وعشرين عامًا لم تخل الصحف الاقتصادية والمالية من مقالات تتحدث عن فشل محاولات دحض فرضية الحركة العشوائية، وترى الأغلبية العظمى من علماء الاقتصاد أن هذا الدليل يعد دليلًا دامغًا، وبين هذه الأغلبية العظمي هناك الأذكياء والمتشككون ومن لا سيهل خداعهم.

على النقيض من ذلك فإنه من الصعب جدًّا اختبار فرضية الأسواق الفعالة، وذلك لأنها تتحدث عن جميع المعلومات المتاحة للعامة، ومع ذلك فقد جرى اختبارها بنجاح في نطاق محدود، فهناك على سبيل المثال كثير من المقالات والكتابات الاقتصادية التي تؤيد فرضية أن المعلومات الخاصة بحجم التداول السابق لا تساعد على التنبؤ بأسعار المستقبل، ومثال آخر عندما قامت لورين فينستون Lauren Feinstone (وهي أستاذة الاقتصاد التي تزوجتها) باختبار الأنماط الإحصائية للتغيرات في أسعار الأصول، وتوصلت إلى أن كل المعلومات الجديدة الخاصة بأحد الأصول تدخل في عملية تحديد سعره في خلال ثلاثين ثانية فحسب من لحظة وصولها، وقد أعلنت لورين ذلك في مقالة في جريدة «جورنال أُف أبلايد إكونوميتريكس» Journal of Applied Econometrics.

المدهش أن القليل فقط من التحليلات والأمثلة السابقة نجح في أن يجد طريقه لأخبار المال والاقتصاد، فعندما يبدأ سعر بعض الأسهم في الانخفاض بعد أن مرت بمرحلة ارتفاع، تجد المعلقين في الإذاعة يرجعون هذا الانخفاض إلى «جني الأرباح» profit taking، وعندما يبدأ مؤشر داو جونز Dow-Jones في الارتفاع من جديد، نسمع عن محاولاته لاختراق «منطقة المقاومة»، ونسمع تنبؤات بأنه في حالة نجاح المؤشر في الاختراق، فسوف يستمر في الارتفاع بثبات لفترة، إلا إذا كان هناك جني للأرباح.

في جريدة «وول ستريت جورنال» يوجد عمود صحفي يطلق عليه «آخر مستجدات أخبار السوق» Abreast of the Market، وهو أحد المصادر الأساسية لمثل هذا النوع من التحليلات، وينظر علماء الاقتصاد لهذا العمود الصحفي كما ينظر الكثير من الناس لباب الأبراج أو حظك اليوم، فهم يجدونه مسليًا، ويحاولون إقناع أنفسهم أن الغرض منه هو التسلية فقط، ولكنهم في قرارة أنفسهم يتساءلون كم من الناس يأخذونه على محمل الجدية، ويرتجفون رعبًا.

الفصل الحادي والعشرون

# محصول سيارات أيوا

إن الشيء الجميل هو مصدر للسعادة الأبدية، ولا يوجد ما هو أجمل من مناقشة مختصرة مفيدة لا أخطاء فيها، فإن بضعة سطور من المنطق بإمكانها أن تغير نظرتك للعالم كله من حولك.

وقد عثرت على واحدة من أجمل المناقشات وأنا أتصفح أحد الكتب التي ألفها صديقي ديفيد فريدمان David Friedman، وربما لا يكون موضوع المناقشة جديدًا، إلا أن أسلوب ديفيد في تناوله كان في غاية الوضوح، والإيجاز، ولا يقبل الجدل، علاوةً على كونه باعثًا على الدهشة والسرور، لدرجة أنني صرت لا أستطيع مقاومة الحديث عنه سواء مع طلابي أو أقاربي أو حتى معارفي في الحفلات في كل فرصة ممكنة. أما موضوع المناقشة فهو التجارة الدولية، ولكن المصدر الفعلي لجاذبيتها ليس موضوعها، وإنما قوتها التي لا تُقاوم.

الأمر الذي لاحظه ديفيد هو أن هناك تكنولوجيتين لإنتاج السيارات في أمريكا؛ الأولى هي تصنيع السيارات في مدينة ديترويت Detroit، والثانية هي زراعتها في ولاية أيوا Iowa. الجميع يعرفون النوع الأول من التكنولوجيا، أما النوع الثاني فدعني أشرحه لك. تقوم أولًا بزراعة البذور، وهي المواد الخام المستخدمة في صناعة السيارات. ثم تنتظر بضعة أشهر حتى يظهر القمح، ثم تحصد القمح وتشحنه على أظهر السفن التي تبحر شرقًا في المحيط الهادئ، وبعد بضعة أشهر تظهر السفن من جديد وهي محملة بالسيارات ماركة تويوتا Toyota.

إن التجارة الدولية ما هي إلا إحدى صور التكنولوجيا، ووجود دولة مثل اليابان بما فيها من بشر ومصانع أمر لا علاقة له بتاتًا برفاهية الأمريكيين، ومن أجل تحليل السياسات التجارية، علينا أن نتخيل اليابان وكأنها ماكينة عملاقة تقوم بتحويل القمح إلى سيارات بأسلوب غامض.

إن أية سياسة تقوم على تفضيل النوع الأول من التكنولوجيا الأمريكية على النوع الثاني هي سياسة تقوم على تفضيل منتجي السيارات الأمريكيين في ديترويت على نظرائهم في أيوا. إن فرض ضريبة أو حظر على السيارات «المستوردة» هو بمنزلة فرض ضريبة أو حظر على السيارات «المزروعة في أيوا». ولو سعينا لحماية مصنعي السيارات في ديترويت من المنافسة، فبالتأكيد سنؤذي مزارعي أيوا، لأنهم هم المنافسون.

إن مهمة إنتاج أسطول كبير من السيارات من الممكن تقسيمها بين ديترويت وأيوا بعدد من الطرق، ويختار نظام السعر التنافسي طريقة التقسيم التي تضمن خفض تكلفة الإنتاج الإجمالية إلى أدناها.[1] أما تكليف ديترويت وحدها بصناعة كل السيارات، أو تكليف أيوا وحدها بزراعة كل السيارات؛ فكلاهما أمران مكلفان أكثر من اللازم، ومن المكلف أيضًا أن نستغل العمليتين الإنتاجيتين بأي أسلوب آخر غير المعدل الطبيعي الذي ينتج عن المنافسة بينهما.

يعني هذا أن حماية ديترويت لا تعمل على تحويل الدخول من المزارعين إلى مصنعي السيارات فحسب، بل إنها أيضًا ترفع التكلفة الإجمالية لتزويد المواطنين الأمريكيين بعدد معين من السيارات، إن الفعالية المفقودة في هذه الحالة لا تعادلها أية مكاسب، ومن ثم تؤدي إلى إفقار الدولة كلها.

هناك الكثير من الأقاويل التي تدور حول رفع فعالية صناعة السيارات في أمريكا، فعندما تتوفر لديك طريقتان لصناعة السيارات، فإن الطريق

---

[1] هذه النقطة صحيحة بالتأكيد، لكنها غير واضحة، فكل من المنتجين يهتم بأرباحه الخاصة فحسب، وليس بالتكاليف الواقعة على النظام الاقتصادي ككل، وإنها لمعجزة حقًّا أن تؤدي القرارات الفردية الأنانية إلى تحقيق نتائج فعالة على المستوى الجماعي، وقد أوضحت في الفصل الثامن «متى تكون الأسعار في مصلحة الجميع؟» كيف يعلم علماء الاقتصاد بحدوث هذه المعجزة. أما في هذا الفصل فسوف أبحث عواقبها.

لتحقيق الفعالية يتمثل في استغلال كلٍّ منهما بالنسب المثلى، أما أسوأ ما تفعله فهو أن تتعمد إعاقة إحدى التكنولوجيتين المتاحتين أمامك لصناعة السيارات. وإذا تصورت أن السيارة ماركة كامري Camry المزروعة في أيوا لا تعد أمريكية بنفس قدر السيارة تورس Taurus المصنعة في ديترويت، فذاك محض خرافات، والسياسات التي تقوم على الخرافات لا تؤدي في معظم الأحوال إلى نتائج فعالة.

في عام ١٨١٧، أرسى ديفيد ريكاردو David Ricardo — وهو أول اقتصادي يفكر بالأسلوب الدقيق المميز لعلم الرياضيات وإن لم يستخدم لغته — القواعد لكل الأفكار اللاحقة الخاصة بالتجارة الدولية. وفي المائة والخمسين عامًا التالية توسعت نظريته كثيرًا، إلا أن قواعدها ظلت راسخة بقوة، شأنها شأن بقية أركان علم الاقتصاد. وقد تنبأت نظرية التجارة أولًا: «بأنك إذا سعيت لحماية المنتجين الأمريكيين في أحد المجالات الصناعية من المنافسة الأجنبية، فإنك بالتأكيد سوف تؤذي نظراءهم في مجالات صناعية أخرى.» وتتنبأ ثانيًا: «بأنك إذا سعيت لحماية المنتجين الأمريكيين في أحد المجالات الصناعية من المنافسة الأجنبية، فلا بد أن تنتهي إلى خسارة في الفعالية الاقتصادية.» إن المراجع الاقتصادية عادةً ما تسعى لإثبات هذه الفرضيات بالرسوم البيانية والمعادلات والتحليلات المعقدة، أما القصة القصيرة التي تعلمتها من ديفيد فريدمان فتجعل الفرضيات ذاتها شديدة الوضوح، باستخدام صورة مجازية واحدة رائعة. وذلك هو علم الاقتصاد في أبهى صوره.

الباب الخامس

# مشكلات العلم

الفصل الثاني والعشرون

# هل كان أينشتين أهلًا للثقة؟

## الجانب الاقتصادي للمنهج العلمي

في عام ١٩١٥ أعلن ألبرت أينشتين Albert Einstein نظريته العامة للنسبية وبعض ما تضمنته من أفكار مذهلة، وقد «تنبأت» النظرية بوجود انحراف في مدار كوكب عطارد كان قد لوحظ منذ وقت طويل ولكنه لم يُفسر أبدًا، وتنبأت النظرية بأمر جديد وغير متوقع يتعلق بالطريقة ينحني بها الضوء للحيود تحت تأثير المجال المغناطيسي للشمس. وفي عام ١٩١٩، قاد السير آرثر إيدينجتون Arthur Eddington حملة استكشافية، وأكد صحة التنبؤ الخاص بانحناء الضوء، وجعل أينشتين شخصية عالمية.

كان التفسير الخاص بمدار كوكب عطارد والتنبؤ الناجح بانحناء الضوء برهانين مذهلين على صحة نظرية أينشتين، إلا أن موضوع انحناء الضوء وحده احتل العناوين الرئيسية للصحف والمجلات العلمية لأنه لم يكن متوقعًا.

ولنتخيل الآن أن السير إيدينجتون قام بحملته في عام ١٩٠٠ بدلًا من ١٩١٩، إذن لصارت الحقائق المتعلقة بانحناء الضوء راسخة وغامضة بقدر موضوع مدار عطارد قبل أن يبدأ أينشتين عمله بوقت طويل، ولفقد أينشتين التأثير النفسي النابع من تنبؤه بما ليس متوقعًا، وربما لم يكن ليحقق ذلك الأثر المذهل الذي تركه في مخيلة عامة الناس، وفي عادات الهندام الخاصة بجيل كامل من الفيزيائيين. ولكن بعيدًا عن مسألة المجد الشخصي الذي

حققه أينشتين، ماذا كان سيحل بنظرية النسبية نفسها؟ هل كان المجتمع العلمي سيتردد في اعتناقها؟ ولو حدث هذا ، فهل سيكون هناك سبب يبرره؟

لنتخيل حدوث العكس؛ بمعنى أن موضوع الانحراف في مدار عطارد لم يلحظه أحد حتى تنبأ به أينشتين، ثم أكدت الملاحظات اللاحقة هذا التنبؤ، فهل كان التأثير النفسي لتنبؤ آخر غير متوقع سيعمل على تدعيم نظرية النسبية والتأكيد عليها تأكيدًا أكبر؟ وهل كان ينبغي أن يفعل هذا؟

طوال أربعمائة عام على الأقل، دأب العلماء والفلاسفة على مناقشة المزايا النسبية لتفسير الحقائق المعروفة (مثل انحراف مدار عطارد) من ناحية، والتنبؤ بما هو غير متوقع (مثل انحناء أشعة الضوء) من ناحية أخرى، وقد تناول الفيلسوفان رينيه ديكارت René Descartes وفرانسيس بيكون Francis Bacon هذه القضية بالبحث، وحتى اليوم لا تزال المناقشات تحتدم حولها في الصحف الأكاديمية.

ومما لا شك فيه أن التوصل إلى تفسير لإحدى الحقائق المعروفة، والتنبؤ الناجح بحقيقة جديدة؛ ينبغي أن يصب كلاهما في مصلحة النظرية. وفي بعض الأحيان، يطلق على الحالة الأقوى تأثيرًا من الناحية النفسية، وهي التوصل لتنبؤ جديد بنجاح، الدليل «المبتكر» على صحة النظرية. والسؤال هو: هل المفترض أن يعطي ذلك الدليل المبتكر للنظرية ثقلًا أكبر مما يفعل الدليل غير المبتكر؟ باختصار، هل مسألة الابتكار هذه تحدث فارقًا؟

الحزب المؤيد لفكرة أن «الابتكار لا يمثل فارقًا» يرى أن الحكم على نظرية معينة يجب أن يعتمد على مزاياها الخاصة بصرف النظر عن الطريقة التي اكتُشفت بها. لدينا هنا النظرية «أ» التي تتفق مع الحقائق «س» و«ص» و«ع»، فلنحكم عليها وفقًا لتلك الحقائق، وما الفارق لو أن الباحث كان يعرف تلك الحقائق قبل ابتكاره للنظرية «أ»؟ ولماذا يكون للحالة الذهنية للباحث علاقة بالموضوع أكثر من تسريحة شعره؟

ولنتخيل مثالًا بسيطًا؛ فلو أن نصف الجوارب الموجودة في درجك الأيسر سوداء اللون، بينما في درجك الأيمن لا يوجد جورب واحد أسود اللون، فلو

أنك اخترت جوربًا من الدرج الأيسر، فما هي احتمالات أن يكون لونه أسود؟ بالتأكيد هي النصف. والآن لنفترض أنك معصوب العينين، ومددت يدك على نحو عشوائي في أحد الدرجين وانتقيت جوربًا. ثم أخبرتك زوجتك — التي كانت تراقبك — أنك مددت يدك في الدرج الأيسر، فما هي احتمالات أن يكون الجورب أسود اللون؟ لا تزال النصف. إن ما يهمنا هنا هو الدرج الذي انتقينا منه الجورب، وليس ما كنت تعرفه أثناء اختيارك له.

إن العالم الذي يختار بين عدد من النظريات المحتملة يشبه إلى حد ما الرجل الذي يختار بين الجوارب، ففي الدرج الأيسر هناك مجموعة من النظريات التي تتفق مع مجموعة محددة من الحقائق، ونصف هذه النظريات صحيح، أما في الدرج الأيمن فهناك مجموعة من النظريات التي تدحضها الحقائق، وكلها نظريات غير صحيحة. ولنفترض أن البروفيسور سميث بدأ بمعرفة كافة الحقائق ثم قام ببناء نظريته التي تتفق مع هذه الحقائق، وأنه راعى عند اختياره للنظرية أن تكون إحدى النظريات الموجودة في الدرج الأيسر، وهذا معناه أن احتمال كونها صحيحة هو النصف. أما البروفيسور جونز فقد وضع نظريته قبل معرفة الحقائق؛ بمعنى أنه وضع تنبؤًا مبتكرًا، وقد اختار البروفيسور جونز نظريته عشوائيًّا وهو معصوب العينين من أحد الدرجين. وبعد أن ثبت أن نظرية جونز تتفق مع الحقائق، اكتشف أنه قد اختارها من الدرج الأيسر. إذن فاحتمالات أن تكون نظريته صحيحة هي أيضًا النصف تمامًا كنظرية البروفيسور سميث.

لا شك في أن الجوارب والنظريات شيئان مختلفان كليًّا، إلا أن كليهما عرضة لنفس القوانين الأساسية للاحتمالات، فلو كان اختيار النظريات لا يختلف في شيء جوهري عن اختيار الجوارب، إذن لحسمت المناقشة السابقة الموضوع ولأثبتت أن «الابتكار لا يمثل فارقًا».

ومع أن الآراء المعترضة على أهمية الابتكار تبدو بسيطة ومحكمة، إلا أن الكثير من العلماء المرموقين استقبلوها بالتشكك، وحجتهم في ذلك أن أي شخص بإمكانه أن يعتمد على بعض الحقائق المعروفة في اختلاق أو تلفيق نظرية ما تفسر هذه الحقائق، ومن ثَمَّ فالتنبؤ المبتكر هو العلامة الفارقة

الوحيدة التي تميز الإنجاز العلمي الأصيل. إن هؤلاء العلماء لديهم شعور قوي تجاه أهمية الابتكار، التحدي الفكري هو محاولة تفسير السبب في ذلك.

لو أن الابتكار بالفعل يمثل فارقًا، فلا بد أن هذا يعود إلى الاختلاف الواضح بين وضع النظريات العلمية واختيار الجوارب وأنت معصوب العينين. وبالطبع بإمكان أي فرد أن يعد الفروق الواضحة بين النشاطين — مثل أن أحدهما يكون في المعمل والآخر في حجرة النوم، أو أن أحدهما تدعمه المنح الحكومية ولا تدعم الآخر — إلا أنه من العسير جدًّا أن تضع يدك على الفارق «الجوهري» الذي يجعل الابتكار أمرًا يمثل فارقًا.

وقد اقتصرت المناقشات حول مسألة الابتكار على الصحف الفلسفية فقط في العقود الأخيرة، إلا أن أكثر القضايا المتعلقة بالموضوع وضوحًا هي: «كيف نستطيع الوصول إلى استدلالات في ظل نقص المعلومات؟» وتلك قضية يعرفها علماء الاقتصاد إلى حدٍ ما.

حتى إذا وضعنا الأمر في أبسط سياق، نجد أن التنبؤ المبتكر يبدو منطقيًّا باعتباره وسيلة للكشف عن المعلومات، لنفترض أن بعض العلماء يتمتعون بالفطرة بموهبة تفوق أقرانهم، وأنه لا توجد أية وسيلة نستنتج عن طريقها من هو الأكثر موهبة من الآخر. وبالطبع فإن العلماء الموهوبين هم — على الأرجح — الأقدر سواء على وضع نظريات صحيحة، أو على النجاح في وضع تنبؤات مبتكرة. فعندما يضع البروفيسور جونز تنبوءًا مبتكرًا، فإن ذلك يكشف عن موهبته بعض الشيء، ولو حتى من الناحية الاحتمالية. فالعالم الذي يضع تنبوءًا مبتكرًا وناجحًا هو الأقرب احتمالًا لأن يكون موهوبًا، ومن ثم الأقرب احتمالًا أن ينجح في وضع نظرية صحيحة. إذن، فإننا نمنح نظرية جونز مصداقية أكبر مما نمنحه لنظرية سميث، ليس بسبب التأثير «المباشر» للتنبؤ المبتكر، وإنما لأن تبوء البروفيسور جونز المبتكر يشي بشئ عنه.

والقصة لا تنتهي عند هذا الحد، فلم نتطرق بعد للسبب الذي دفع البروفيسور جونز من البداية لمحاولة التوصل إلى تنبؤ مبتكر، في حين لم يحاول البروفيسور سميث أن يفعل ذلك. فهل في ذلك دليل على ثقة البروفيسور جونز في قدراته من ناحية، وعدم ثقة البروفيسور سميث في نفسه من ناحية

أخرى؟ فلو أن الحال هكذا، فقد صار لدينا سبب إضافي يدفعنا لوضع ثقة أكبر في البروفيسور جونز عن البروفيسور سميث. بمعنى آخر يحق لنا أن نبني بعض الاستنتاجات ليس فقط بناءً على«نجاح» جونز في التوصل إلى تنبؤ مبتكر، وإنما أيضًا بناءً على استعداده المبدئي «للمخاطرة» بوضع تنبؤ مبتكر.

ولنجسد الموقف في مثال. لنفترض أن العلماء الذين ينجحون في التوصل لتنبؤات مبتكرة بصورة دورية يحصلون على مائة ألف دولار في العام، في حين أن أولئك الذين يحاولون وضع تنبؤات مبتكرة ولكنها غير ناجحة يحصلون على عشرين ألف دولار في العام، أما العلماء الذين ينأون بأنفسهم عن محاولة وضع أية تنبؤات مبتكرة فيحصلون على خمسين ألف دولار في العام، إذن فالعالم الذي يقدم على محاولة الابتكار يجازف بدخله؛ فهو مستعد للمراهنة على موهبته الشخصية، وقد يكون تصرفًا عقلانيًّا من الآخرين أن يراهنوا معه بأن يعتنقوا نظريته. وبالمثل فإن العالم الذي يختار الحصول على الخمسين ألف دولار المضمونة وينأى بنفسه عن المجازفة يدفعنا دفعًا للتساؤل عمّا إذا كان ينبغي أن تضع فيه ثقة تفوق ثقته بنفسه.

إن كافة الاستدلالات التي نحصل عليها تتوقف بالتحديد على الحوافز التي يستجيب لها كلٌّ من سميث وجونز. والآن نحن فعلًا في نطاق تخصص عالم الاقتصاد، فنحن الآن بحاجة إلى نظرية تحدد لنا أسلوب المكافأة الذي يحتاج إليها كل نوع من العلماء على حدة، وردود الأفعال المحتملة للعلماء على هذا النظام، والاستدلالات التي قد نخرج بها بملاحظة ردود الأفعال السابقة.

إن النظرية المحكمة حول الحوافز لا بد أن تأخذ في الاعتبار التنافس بين العلماء، والتنافس بين مراكز ومعاهد البحوث، والتنافس بين الرعاة الذين يدعمون الأنشطة العلمية ماديًّا والمستفيدين من تلك الأنشطة. هذا التضارب في المصالح يعطي دفعة لنظام المرتبات الذي يقدم مكافآت متنوعة لمختلف استراتيجيات البحث ومختلف مستويات النجاح، ولكن للأسف فإن استيعاب عواقب تلك النظرية يبدو مهمة مستحيلة.

فلنتراجع إذن إلى مهمة أسهل قليلًا، لنتخيل أن هناك قيصرًا قوميًّا للعلوم، مسئول عن تصميم نظام يحفز العلماء على العمل بفعالية، ومن الطبيعي أن نأمل في أن يكون ذلك النظام الذي سيصممه شبيهًا بالنظام الذي يظهر بالفعل في ظل وجود منافسة، فنحن نعلم جيدًا أن هناك الكثير من النماذج الاقتصادية التي تحقق فيها القوى المتنافسة نتائج فعالة. إذن فلنفكر فيما ينبغي أن يفعله القيصر على أمل أن تكون النتائج قريبة مما نلاحظه بالفعل في واقع حياتنا. وحتى لو تحطمت آمالنا، فإن جهودنا لن تذهب هباءً، فسيظل بإمكاننا أن نعمل مستشارين لأي قيصر جديد في المستقبل.

أما القيصر؛ فمن الممكن أن يأمر العلماء إما «بالبدء بالبحث»؛ بمعنى أن يبدءوا أولًا باختبار المعلومات كلها قبل وضع النظرية، أو يأمرهم «بالبدء بوضع النظرية»؛ بمعنى أن يحاولوا أولًا فرض التنبؤات المبتكرة، ثم تفنيدها والتخلص من النظريات التي تعتمد على تنبؤات خاطئة.

لكن البدء بوضع النظريات هو مضيعة للوقت والجهد، حيث يكرس العلماء الكثير من الموارد لوضع النظريات التي تدحضها الحقائق تمامًا، في بعض الأحيان على الأقل، أما عندما يجمع العلماء المعلومات مقدمًا، فإنهم يتجنبون الوقوع في مثل هذه الأخطاء، ويتوفر لهم وقت أكبر للتوصل لنظريات جيدة. إذن فمن المتوقع أن يأمر القيصر الاقتصادي العلماء كلهم بالبدء بالبحث أولًا. غير أن هناك أيضًا جانبًا سلبيًّا لفكرة البدء بالبحث؛ فقد ينشأ عن ذلك الكثير من النظريات (التي قد تتعارض مع بعضها البعض)، وما من وسيلة لتحديد أيها يُبشر بالنجاح أكثر. فمثلًا إذا أراد القيصر بناء جسر، فسيجد أمامه فيضًا هائلًا من النظريات المتعارضة مع بعضها البعض حول أساليب بناء الجسر، ولن يتمكن من معرفة أفضلها ليتبعها.

أما عندما يبدأ العلماء بوضع النظريات، فإن الكثير من النظريات تدحضها البراهين بحيث لا يتبقى سوى النظريات التي مُحِّصَت بدقة عن طريق اختبارات عديدة، مما يؤكد أن واضعها يتمتع بقدر من الذكاء يفوق المتوسط. وبالطبع يحق للقيصر أن يضع ثقة أكبر في تلك النظريات، وعندما يعتمد عليها في بناء الجسر، تكون لديه ثقة أكبر في أن الجسر لن ينهار.

إذن فالموازنة التبادلية هنا تتلخص في الآتي: إذا بدأ العلماء بوضع النظريات أولًا، فإن عملهم سيكون مكلفًا، والقليل فقط من نظرياتهم سيصمد أمام البحث والدراسة، ولن يتم بناء عدد كاف من الجسور المتينة. أما إذا بدأ العلماء بالبحث أولًا، فسيكون من المستحيل معرفة النظريات الجيدة من السيئة، ومن ثم يتم بناء الكثير جدًا من الجسور الضعيفة التي ستنهار بعدها.

لكن القيصر الذكي ربما يلجأ إلى منطقة وسطى بين مضيعة الوقت والجهد المتمثلة في البدء بوضع النظريات من ناحية، والنتائج المزرية الناتجة عن البدء بالبحث من ناحية أخرى. فمثلًا من الممكن أن يقسم العلماء فيبدأ فريق منهم بوضع بالنظريات، ويبدأ الفريق الآخر بالبحث. ولكن ما هو الأساس المنطقي الذي نحدد عن طريقه أي العلماء ينضم لأي فريق؟

ربما تظهر إجابة محتملة عن هذا السؤال إذا فرضنا أن العلماء يعرفون وحدهم عن بعض قدراتهم الشخصية واستعداداتهم ودوافعهم نحو المشروع المطروح. فمثلًا، هناك علماء يثقون بقدرتهم على وضع نظريات جيدة أكثر مما يفعل علماء آخرون. وثقتهم هذه، ولو في بعض الأحيان، تقف على أساس صلب من القدرة الجيدة على إصدار الأحكام.

ولكي أصل بالفكرة إلى أبسط صورة ممكنة، دعنا نفترض أن العلماء ينقسمون إلى «متميزين» و«تقليديين»، حيث نقصد بالمتميزين أولئك الذين «ترتفع احتمالات وضعهم لنظريات صحيحة عن المتوسط»، وبالتقليديين عكس ذلك. ولنفترض أيضًا (سعيًا لتبسيط الفكرة) أن كل العلماء يعرفون قدراتهم تمامًا. (وهو تقريب مبدئي للافتراض الأكثر واقعية بأن «بعض» العلماء لديهم «بعض» المعلومات عن قدراتهم).

في ظل هذه الظروف يصير أحد أهم الأهداف التي يسعى القيصر لتحقيقها هو التفريق بين العلماء المتميزين والتقليديين، وهذه المعلومة تمثل له أهمية كبرى، وذلك لسببين مختلفين تمامًا؛ أولًا: لو أنه نجح في معرفة العلماء المتميزين، فسيعرف أي النظريات يستطيع الاعتماد عليها في المسائل المهمة مثل بناء الجسور، وثانيًا: إذا استطاع التعرف على العلماء المتميزين، فسيكون

بإمكانه أن يكافئهم بإعطائهم أجورًا في المتوسط أكثر من أقرانهم التقليديين، وهذا من شأنه أن يشجع الأشخاص ذوي المواهب المتميزة على اقتحام مجال العلوم من ناحية، ويثبط أولئك الذين لا يملكون الموهبة المطلوبة.

ولكن كيف يحدد القيصر العالم المتميز من التقليدي؟ أبسط الطرق هي أن يسأل، ولكن للأسف، فبما أنه يخطط لمنح العلماء المتميزين رواتب تفوق رواتب العلماء التقليديين، فإنه لا يستطيع أن يثق بأن الجميع سيجيبون عن مثل هذا السؤال المباشر بصدق، وسيجد نفسه في حاجة إلى طريقة جديدة يكافئ بها من يقول الصدق.

دعني إذن أقدم له حلًّا، وقد سبق أن أشرت إليه فيما بين السطور، فالحل هو أن يلجأ القيصر إلى إنشاء معهدي أبحاث منفصلين: معهد «البدء بالبحث أولًا» ومعهد «البدء بوضع النظريات أولًا». في معهد «البدء بالبحث أولًا»، يقوم جميع العلماء دائمًا بالبحث والدراسة قبل وضع النظريات، ويتقاضون جميعًا خمسين ألف دولار في العام، وفي معهد «البدء بوضع النظريات أولًا»، يقوم جميع العلماء دائمًا بوضع النظريات أولًا، فمن تثبت صحة نظرياته لاحقًا يتقاضى مائة ألف دولار في العام، ومن تدحض الحقائق العلمية نظرياته يتقاضى عشرين ألف دولار فقط.

فإذا جرى تحديد المرتبات بطريقة صحيحة، فسوف يتوجه العلماء المتميزون — الذين يثقون بقدرتهم على وضع تنبؤات مبتكرة ناجحة — للعمل في معهد «البدء بالنظريات» حيث يتوقعون الحصول على مكافآت مجزية، أما العلماء التقليديون — الذين يدركون جيدًا أن تنبؤاتهم المبتكرة غالبًا تفشل — فسيقبلون بمرتب الخمسين ألف دولار المضمونة في معهد «البدء بالبحث». إن أهم نقطة في هذا الحل هي أنه يدفع العلماء للكشف عمّا لديهم من معلومات «طواعيةً»، وهي معلومات مفيدة للقيصر، مع أنه لا يوجد سبب يدفعهم لذلك.

وبالطبع فإن هناك احتمالًا أن يتخلى الحظ عن بعض العلماء المتميزين في ظل هذا النظام فينتهي بهم الحال إلى تقاضي عشرين ألف دولار فقط في العام. ولكن عمومًا سوف يتقاضى العلماء المتميزون أكثر من العلماء التقليديين في

المتوسط، علاوةً على أن عددًا أكبر نسبيًّا منهم سينجذبون للعمل في المجالات العلمية. وكذلك فسوف يعلم القيصر لمن يتوجه لطلب الرأي والمشورة حين يهم بالبدء في مشروع مثل إنشاء الجسر. أما العلماء التقليديون، فمع أن اسهاماتهم ستحترم وسيُعْترف بها، إلا أنه نادرًا ما سيجري العمل بها.

إذن فهذا النظام له بعض المزايا المطلوبة بقدر ما له بعض العيوب المقلقة. من ضمن العيوب أن العلماء المتميزين يضيعون الكثير من الوقت والجهد عندما يبدءون بوضع النظريات أولًا، ولو أنهم بدءوا بالبحث، لتجنبوا الدخول في الكثير من الطرق المسدودة. ولكن للأسف إذا بدءوا فعلًا بالبحث فإنهم بهذا يقللون من فرص تعرضهم للمخاطر مما قد يشجع بعض العلماء التقليديين على محاولة التسلل ضمن صفوف المتميزين. فالشيء الوحيد الذي يبعد العلماء التقليديين عن معهد البدء بالنظريات هو خوفهم الشديد من احتمال رفض نظرياتهم المقترحة. وبناءً عليه فالقيصر، عندما يرغم العلماء المتميزين على تضييع الوقت والجهد، فإنه يشجع التقليديين على الإفصاح عن أنفسهم. وهي معلومة تساوي قيمتها ما يضيع من وقت أو جهد.

ومن ضمن الجوانب الغريبة أيضًا لهذا النظام أن العلماء التقليديين يتقاضون خمسين ألف دولار في العام مع أنه معلوم سلفًا أن نظرياتهم غالبًا لن تكون لها أية قيمة اجتماعية. هذه النقطة أيضًا تنبع أهميتها من أنها تمنع العلماء التقليديين من محاولة التسلل إلى معهد البدء بالنظريات المرموق. فلو أن القيصر امتنع عن توفير الظروف الجيدة للعلماء التقليديين، فسيحاولون التظاهر بالتميز، مما سيسبب للقيصر الكثير من القلق والارتباك.

جدير بالذكر أنه في حالة ترك مهمة البحث العلمي في أيدي القطاع الخاص، فإن أغلب المؤسسات ستمتنع عن توظيف العلماء التقليديين الذين لا يقدمون سوى نظريات غير مفيدة. إلا أن الدور الذي تؤديه هذه المؤسسات مهم من الناحية الاجتماعية، لأنها تمنع العلماء التقليديين من التظاهر بالتميز. ولذلك فإنه من المرجح نظريًّا أن يكون للحكومة دور ملحوظ في تنظيم الأنشطة العلمية؛ فإنها الكيان الوحيد الذي يقبل تدعيم الأبحاث التي لا تقدم أية فائدة اجتماعية تذكر!

فإلى أية درجة ترى النموذج السابق واقعيًّا؟ من المؤكد أنه يحتوي على بعض الصفات التي يمكن تمييزها في واقع مجال البحث العلمي. فعلى أرض الواقع هناك المعاهد العلمية «المرموقة» التي تعتمد المرتبات فيها اعتمادًا كبيرًا على نتائج الأبحاث المُقدمة، وهناك أيضًا معاهد «ضعيفة المستوى» يعامل فيها الجميع بالتساوي. ويتخذ الكثير من العلماء، إلى حدٍ كبير، قرارهم بالالتحاق بأحد المعاهد بناءً على توقعاتهم الخاصة بقدراتهم، وترجح النظرية أيضًا أن الكثير من العلماء التقليديين يتقاضون رواتبَ مجزية مقابل تقديمهم أبحاثًا غير مفيدة على الإطلاق، ولذلك فهناك عدد من العلماء التقليديين أكبر بكثير مما يفضله القيصر الكريم. وهذه الاحتمالات تبدو مقنعة بالنسبة لمن اعتاد التعامل مع نظريات العلم الحديث.

إن نموذج العلماء المتميزين مقابل التقليديين لا يعد البرهان الوحيد الذي يدعم التنبؤ العلمي المبتكر، ولكنني أظن أنه الوحيد الذي قُدِّمَ على هذا النحو المفصل. وأظن أنه من الأفضل أن يجري تقديم النظريات البديلة على نفس النحو المفصل بحيث تتيسر مناقشة مزاياها جديًّا. فبطريقة ما امتد الجدل الدائر حول مسألة «الابتكار» لما يزيد على أربعة قرون دون أن يشعر أيّ من المشتركين فيه بأهمية تحديد النموذج الذي يعرض رأيه في مسألة البحث العلمي. فلتحذر المفكرين العظماء الذين يعلنون عمّا توصلوا إليه من استنتاجات دون أن يُفصحوا عن فرضياتهم. أما أنا فأفضل علم الاقتصاد لأنه لا يقبل سوى أعلى المعايير.

الفصل الثالث والعشرون

# كرة قدم جديدة مطورة

## كيف يخطيء علماء الاقتصاد؟

ذات مرة، كان هناك عالم اقتصاد يرغب بشدة في فهم لعبة كرة القدم، وقد كان بالفعل يعلم قواعد اللعبة جيدًا، ولكنه لم يكن قد نجح في سبر أغوارها بعد، لذا قرر أن يراقب كبار المدربين محاولًا التعلم منهم.

وفي كل مرة يشاهد فيها العالم إحدى المباريات، كان يسجل بدقة كل لعبة يقوم بها أحد اللاعبين مع بيان الظروف المتعلقة بها، وكان يجري كل ليلة اختبارات إحصائية معقدة للكشف عن الأنماط الخفية في تلك البيانات، وأخيرًا بدأ البحث يؤتي ثماره، فاكتشف أن اللاعب الرئيسي في الفريق يقذف الكرة باتجاه اللاعب المتلقي، وأن اللاعب الذي يحمل الكرة دائمًا يجري باتجاه مرمى الفريق الخصم، وأن الهدف الميداني (الذي يحرز ثلاث نقاط للفريق) الذي يجري إحرازه في اللحظات الأخيرة، غالبًا ما تسعى إليه الفرق التي تفصلها نقطة واحدة أو اثنتين عن الخصم.

وذات يوم صرح رئيس الاتحاد الوطني لكرة القدم أن ظاهرة «ركل اللاعبين للكرة قبل أن تلمس الأرض» قد صارت مقلقة، فقد رأى أن هذه المسألة صارت تتكرر كثيرًا جدًّا، وأن هذا السلوك من اللاعبين في غير مصلحة اللعبة. (الحقيقة أن السبب وراء تصوره هذا غير معروف على وجه التحديد، ولكنه بدا شديد الثقة من صحة كلامه.) ومن ثم سيطرت فكرة الحد من

هذه الظاهرة على رئيس الاتحاد، واستدعى معاونيه وطلب مشورتهم في حل هذه المشكلة.

وقد أسرع أحد هؤلاء المعاونين — الذي حصل لتوه على درجة الماجستير في إدارة الأعمال MBA — معلنًا أنه قد تلقى بعض الدروس على يد خبير اقتصادي يتمتع بخبرة هائلة في كل جوانب اللعبة، إل جانب أنه وضع بعض النماذج الإحصائية المفصلة التي تتنبأ بسلوكيات الفرق، وقد اقترح المعاون استدعاء هذا العالم لكي يدرس الأسباب التي تدفع اللاعبين لركل الكرة بهذه الطريقة.

استدعى رئيس الاتحاد الخبير الاقتصادي، الذي عاد لبيته حاملًا شيكًا بعربون كبير، وأمرًا باستكشاف أسباب تلك الظاهرة، وبعد ساعات عديدة (حيث إن الخبير يتقاضى أجره بالساعة) كان الحل قد ظهر للنور، فالحسابات التي أجراها الخبير بواسطة الكمبيوتر لم تدع مجالًا للشك؛ فالظاهرة غالبًا تحدث عند الهجمة أو الرمية الحرة الرابعة The fourth down.[١]

ولكن الخبير الاقتصادي الذي تدرب على استخدام الأساليب العلمية كان يعلم أن وصف الأحداث التي حدثت في الماضي هو أمر أقل تأثيرًا من التنبؤ بما سيحدث في المستقبل، ولذا فقبل أن يتصل برئيس الاتحاد، أصر على وضع نموذجه تحت اختبار حقيقي؛ فحضر عدة مباريات وتنبأ سلفًا بأن ظاهرة ركل اللاعبين للكرة قبل أن تلمس الأرض ستحدث عند الهجمة الرابعة، وعندما ثبتت صحة تنبؤاته، عرف أنه قد توصل إلى كشف علمي حقيقي.

غير أن رئيس الاتحاد لم يدفع من الأموال ما دفع سعيًا وراء المعرفة العلمية الخالصة؛ فالمعرفة من أجل المعرفة أمر يسعى إليه الفلاسفة، أما رئيس الاتحاد فلديه مشكلة تحتاج إلى حل عملي. إن الهدف الذي يسعى إليه رئيس الاتحاد ليس فهم أسباب الظاهرة وإنما القضاء عليها.

---

[١] مصطلح يقصد به قيام الفريق الذي يملك الكرة بهجمة (من أصل أربع هجمات) يتقدم فيها مسافة عشر ياردات باتجاه مرمى الخصم وإلا تنتقل الكرة إلى الفريق الآخر. (المترجم)

وبناءً على ما سبق، طلب الرئيس من الخبير الاقتصادي أن يعيد حساباته كي يتوصل إلى صياغة اقتراح سياسة عملية، وبعد عدة محاولات فاشلة، توصل الخبير فجأة إلى فكرة جريئة؛ فماذا لو اقتصرت المباراة على ثلاث هجمات فقط؟

ولاختبار الفكرة، صمم الخبير برنامج كمبيوتر يحاكي سلوك اللاعبين في مباراة تقتصر على ثلاث هجمات فقط، وغذى البرنامج بكل ما يعرفه عن توقيت حدوث ظاهرة ركل اللاعبين الكرة قبل أن تلمس الأرض، وكانت النتيجة أن برنامج المحاكاة أكد توقعات الخبير أكثر من مرة؛ فلأن الظاهرة تحدث عند الهجمة الرابعة فقط، إذن فلا يمكن أن تحدث في مباراة بها ثلاث هجمات فقط.

وقد انبهر رئيس الاتحاد بقوة الأدلة، وعقد مؤتمرًا صحفيًا أعلن فيه تغيير بعض القواعد الخاصة بكرة القدم، فمن الآن فصاعدًا، لن يسمح للاعبين إلا بثلاث هجمات فقط، وأكد الرئيس في ثقة أن الأيام التي اعتاد اللاعبون فيها بكثرة على ركل الكرة قبل أن تلمس الأرض قد ولت. ولكن الحقيقة كانت غير ذلك، فقد بدأ اللاعبون في ركل الكرة قبل أن تلمس الأرض عند الهجمة الثالثة، ولم يعد رئيس الاتحاد يأخذ بعدها برأي علماء الاقتصاد.

إن ما فعله ذلك الخبير الاقتصادي هو اتباع أسلوب تحليل السياسات الذي ساد طوال القرن العشرين، فقد تعلم الاقتصاديون الإحصاء في السنوات التي أعقبت نهاية الحرب العالمية الثانية، ومكنهم علم «الاقتصاد القياسي» الجديد من استنباط الأنماط الخفية في البيانات الاقتصادية، وحساب احتمالات تكررها، عكف علماء الاقتصاد على بحث سلوكيات الاستهلاك، وقرارات الاستثمار، ونتاج المزارع، والأيدي العاملة، ومبيعات الأصول، وكل ما جال بخاطرهم. ونجح المشروع نجاحًا باهرًا فاق أحلامهم، فقد كشفت البيانات عن ثوابت مذهلة أسهمت في التنبؤ بالمستقبل على نحو دقيق للغاية.

وقد يجد المواطن الأمريكي المعاصر صعوبة في تخيل الوقت الذي كانت فيه تنبؤات علم الاقتصاد الكلي صحيحة في أغلب الأوقات، ولكن هذا العصر الذهبي القصير قد وُجد فعلًا، والسؤال الطبيعي هو: ما الخطأ الذي حدث؟

يبدو أن الخطأ الذي حدث هو أن الحكومة بدأت في أخذ اقتراحات علماء الاقتصاد على محمل الجد، وأن هذا التطور الجديد كانت له نتائجُ سلبية على كل شيء. ولنتتبع خطوات التجربة التي مر بها أحد الخبراء الاقتصاديين، المستشار السابق لرئيس الاتحاد الوطني لكرة القدم، والذي يعمل الآن لدى الحكومة الأمريكية للمساعدة في وضع السياسات الاقتصادية.

كان الهدف هو تنشيط الإنتاج الزراعي، وطُلب من خبيرنا تحليل أسواق الحبوب، ثم رسم سياسة من شأنها أن تزيد كمية الحبوب على مائدة إفطار الأسرة الأمريكية المتوسطة.

كانت أول المهام هي جمع البيانات حول استهلاك رقائق الذرة (الكورن فليكس)، وبعد عدة أشهر من الاستغراق في جمع البيانات، نجح الخبير في التوصل للنظام الإحصائي الثابت الذي كان يبحث عنه، فقد توصل إلى أن الأسرة الأمريكية المتوسطة تشتري علبتين من الكورن فليكس شهريًّا، ولاحظ أن هذا السلوك ثابت ثباتًا ملحوظًا، فالتغيرات البسيطة في صافي دخل الأسرة بعد خصم الضرائب لا تؤثر تقريبًا على مبيعات الكورن فليكس.

لكن طبيعة الشك المتأصلة في كل عالم جعلت عالم الاقتصاد يرفض الاعتماد كليةً على بيانات تاريخية، ويلجأ — بدلًا من ذلك — إلى وضع نظريته تحت الاختبار الحقيقي للتنبؤ، فتنبأ بأنه على مدار الأشهر القليلة القادمة سوف تستمر الأسر في شراء نحو علبتي كورن فليكس شهريًّا بصرف النظر عن التذبذبات البسيطة في مستوى دخولهم، وتأكدت صحة تنبؤاته أكثر من مرة، وهذا الشعور بالنجاح جعله يسترجع الأيام المجيدة في شبابه عندما نجح لأول مرة في اكتشاف العلاقة بين ظاهرة ركل الكرة والهجمة الرابعة.

سُرَّ رؤساء الخبير كثيرًا بما توصل إليه، وأسعدهم أنه جعل منها أساسًا لسياسة مقترحة، وهي أن تقوم الحكومة بمنح كل أسرة أمريكية علبتي كورن فليكس شهريًّا، وسوف يحتاج تمويل هذا البرنامج زيادة بسيطة في الضرائب، ولكننا نعلم أن الزيادات البسيطة في الضرائب لا تؤثر في حجم مبيعات الكورن فليكس، إذن فسوف تستمر الأسر في شراء علبتين من متجر البقالة إلى جانب العلبتين اللتين ستمنحهما الحكومة لكل أسرة، وسيصبح

مجموع ما تستهلكه الأسرة الواحدة أربع علب شهريًّا؛ أي ضعف الكمية التي اعتادوا استهلاكها قبل ذلك.

لكن ما حدث كان أمرًا غريبًا؛ فعندما بدأت الحكومة في توزيع علب الكورن فليكس، جاء رد فعل المتسوقين مشابهًا لرد فعل لاعبي كرة القدم الذين صارت لديهم ثلاث هجمات فقط للتقدم عشر ياردات، لقد غيروا استراتيجيتهم. فبمجرد أن عرف الناس أن الحكومة سترسل علب الكورن فليكس إلى أبواب منازلهم، توقفوا عن شرائها من متاجر البقالة.

إن صديقنا الخبير الاقتصادي ليس نموذجًا خياليًّا مبالغًا فيه، وإنما هو بالفعل ممثل حقيقي لأبناء جيله. وفي الخمسينيات والستينيات كان نهجه هذا هو بالفعل الطريق الأمثل للشهرة والمجد، ومنذ عشرين عامًا فقط حذر المفكر الاقتصادي روبرت لوكاس الابن Robert E. Lucas, Jr. (الأستاذ بجامعة شيكاغو حاليًا) لأول مرة من أن البشر يستجيبون لتغير السياسات، وأن هذه الملاحظة البسيطة تجعل الأسلوب التقليدي لتحليل السياسات غير صالح على الإطلاق. ومع ذلك فما زلنا حتى يومنا هذا نعلم طلاب الاقتصاد في السنوات الأولى لدراستهم أن يفترضوا أنه عندما تقوم الحكومات بمنح الناس الكورن فليكس، فإنهم سيستمرون في شراء نفس الكميات التي اعتادوا شراءها من قبل. (وبالطبع تشرح المراجع العلمية هذا الافتراض بلغة الجبر، وليس الكورن فليكس، للتأكد من أن الطالب لن يفهم معناه.)

ولكن لسوء حظ محللي السياسات فإن البشر ليسوا مجرد آلات جامدة، إنهم لاعبون استراتيجيون في لعبة معقدة تحدد فيها السياسات الحكومية بعض القواعد، وكل السلوكيات التي يستطيع عالم الاقتصاد ملاحظتها — مثل قرار شراء سيارة أو منزل، أو قرار ترك وظيفة معينة أو الالتحاق بوظيفة أخرى، أو قرار توظيف المزيد من العمال أو إنشاء مصنع جديد — كلها أجزاء من الاستراتيجية، ومادامت قواعد اللعبة ثابتة، فلنا ألا نتوقع تغير استراتيجيات اللعب كثيرًا، ويمكننا أيضًا أن نخرج باستنتاجات دقيقة بناءً على ملاحظات ماضية، أما إذا تغيرت قواعد اللعبة، فلن نستطيع التنبؤ بأي شيء.

وكان يجدر بصديقنا الخبير الاقتصادي أن يركز جهوده على النظرية المجردة بدلًا من الإحصائيات، فلو أنه استرشد بالنظرية الصحيحة لكرة القدم — وهي أن كل فريق يسعى لإحراز أهداف أكثر في مرمى الآخر — لاستطاع أن يتنبأ باستجابة اللاعبين الفعلية لمجموعة جديدة من القواعد، ولو أنه استرشد بالنظرية الصحيحة في موضوع الكورن فليكس — وهي أن الأسر تقرر كمية طعامها اعتمادًا على الذوق والسعر والبدائل المتاحة، ومدى التناسب مع ظروف الأسرة — لاستطاع أن يتنبأ على نحو دقيق بأن قيام الحكومة بالتسوق من أجل الناس لن يجعلهم أكثر جوعًا.

من المؤكد أن هناك بعض النظريات الخاطئة، وأن علماء الاقتصاد الذين يعتمدون على مثل هذه النظريات يصلون إلى تنبؤات خاطئة بدورها، ولكن عالم الاقتصاد الذي يعتمد على نظرية ما لديه على الأقل احتمال أن تكون نظريته سليمة، أما العالم الذي لا يعتمد إلا على قراءة الإحصائيات فلا فرصة لديه على الإطلاق.

ومن أكثر القضايا التي حقق الاقتصاد الكلي في تناولها فشلًا ذريعًا؛ العلاقة بين التضخم والتوظيف، فلعدة سنوات كان هناك الكثير من البراهين التي تشير إلى وجود ارتباط قوي بينهما؛ فكلما ارتفعت معدلات التضخم ارتفعت معدلات التوظيف، والعكس صحيح. وفي أواخر الستينيات كانت هذه الملاحظة قد نجحت في الاختبار الإحصائي الصارم، وكانت تعد حقيقة علمية. اتخذ السياسون هذه الحقيقة العلمية أساسًا لصياغة السياسات، وحاولوا التأثير في معدلات التضخم كوسيلة للسيطرة على ظاهرة البطالة، ولكن جاءت النتيجة مخالفة لكل التوقعات؛ وهي عقد كامل من «التضخم الركودي» stagflation حيث اجتمع ارتفاع معدلات التضخم مع انخفاض معدلات التوظيف.[٢] ثم في الثمانينيات شهدت معدلات التضخم انخفاضًا حادًّا، وبعد مرحلة مبدئية من الركود الحاد، بدأت فرص العمل تزداد على نحو

[٢] ميلتون فريدمان، وحده من بين كافة علماء الاقتصاد تقريبًا، تنبأ باحتمال حدوث تضخم ركودي مُسبقًا، وللأسباب الصحيحة تمامًا. والدراسة التي قام بها لوكاس، والتي أتناولها في بقية هذا الفصل، استُلهِمت إلى حد كبير من ملاحظات فريدمان.

غير مسبوق، وبدا وكأن المقاييس الإحصائية السابقة قد انقلبت رأسًا على عقب.

فما الذي تغير؟ من المستحيل أن نجيب على هذا السؤال دون أن نمتلك نظرية حول الطريقة التي يؤثر بها التضخم على قرارات العمل الفردية، وفي عام ١٩٧١ منحنا روبرت لوكاس أول نموذج لمثل هذه النظرية.

فلتتخيل معي العامل ويلي الذي لا يعمل في الوقت الحالي، وليس السبب في ذلك أنه لا يجد فرصة عمل، إنما السبب أن جميع الفرص المتاحة لا تغريه بالتخلي عن البطالة، فأفضل عرض حصل عليه ويلي هو عشرة آلاف دولار في العام؛ وهو مبلغ يغطي بصعوبة مصاريف الانتقالات من وإلى العمل، فلو أن الأجر المعروض على ويلي ارتفع إلى خمسة عشر ألف دولار في العام فقط لقبل الوظيفة.

ذات ليلة و ويلي يغط في النوم، تحدث حالة تضخم شديد، فتتسبب في ارتفاع كل الأسعار والأجور إلى الضعف، وبعدها يجد ويلي نفس صاحب العمل الذي عرض عليه بالأمس عشرة آلاف دولار في العام، يعرض عليه اليوم عشرين ألف دولار، ومع ذلك لا يزال ويلي يجد العرض غير مغرٍ بالقبول، ففي عالم تضاعفت فيه جميع الأسعار، لن يرغب ويلي في العمل مقابل أقل من ثلاثين ألف دولار، ومن ثم يظل ويلي عاطلًا عن العمل.

والآن تعال نغير القصة قليلًا، في الصباح التالي لليلة حدوث التضخم، يستيقظ ويلي من نومه على مكالمة هاتفية من صاحب العمل يعرض عليه عشرين ألف دولار، وحتى وقت المكالمة لم يكن ويلي قد قرأ الأخبار ولم يكن يدري شيئًا عن تغير الأسعار، فيقبل العرض بكل سعادة. ولا يكتشف الحقيقة المُرة إلا في طريق عودته لمنزله عندما يتوقف لإنفاق أول راتب وشراء بعض حاجاته من السوبر ماركت، حيث يكتشف القيمة الفعلية لمرتبه، ويبدأ في كتابة خطاب استقالته.

هذه القصة الخيالية المفصلة تبين لنا أحد جوانب الحقيقة المهمة على الأرجح، فمن الأساليب التي يرفع بها التضخم معدلات التوظيف هي خداع الناس، فالتضخم يجعل الوظائف تبدو أكثر جاذبية من حقيقتها، ومن ثم

يقتنع العمال بقبول وظائف ما كانوا ليقبلونها لو أنهم يعرفون المزيد عن البيئة الاقتصادية.

ويمكننا أن نحكي القصة نفسها من وجهة نظر صاحب العمل، فلنفترض أنك تمتلك متجرًا لبيع الآيس كريم بسعر دولار واحد للكوب، فلو استطعت أن تبيع الكوب بدولارين، فسوف تنجح في توسيع مشروعك التجاري. ولكنك تعلمت من التجربة أن هذا السعر أكبر مما يحتمله هذا النوع من التجارة.

فلو تضاعفت كل الأسعار والأجور — بما فيها كل ما تتحمله من تكاليف — فسوف تتمكن من بيع الكوب بدولارين، ولكن الحقيقة أن الدولارين اللذين ستجنيهما اليوم في ظل التضخم هما في الحقيقة مساويان تمامًا لقيمة الدولار الذي جنيته بالأمس، ولسوف يظل الحال على ما هو عليه.

ولكن إذا فرضنا أن الأسعار والأجور قد تضاعفت دون أن تلاحظ، ولكنك لاحظت فقط أن الزبائن صاروا فجأةً على استعداد لدفع مبلغ أكبر مقابل كوب الآيس كريم. (وقد بدأت تكتشف هذا على الأرجح عندما لاحظت الرواج الذي أصاب متجرك، حيث إن سعر الدولار الواحد قد صار صفقة رابحة في نظر الزبائن الذين تضاعفت أجورهم نتيجة للتضخم.) ومن ثم تتشجع أنت على التوسع في مشروعك التجاري، فتقوم بتعيين الكثير من العمال الجدد. وحتى بعد أن تكتشف خطأك، تظل بعض التوسعات من المستحيل أن تتراجع عنها؛ مثل شرائك لثلاجات جديدة، أو أماكن وقوف السيارات الجديدة التي يجرى إنشاؤها، وبعض الموظفين الجدد الذين ربما لا تستطيع التخلي عنهم.

إن تلك القصة التي وضع لوكاس تفاصيلها تتضمن أن «التضخم» في حد ذاته لا يوفر للناس العمل، وإنما «التضخم غير المتوقع» هو ما يوفر للناس العمل، ففي القصة لم يؤثر التضخم المتوقع بتاتًا على سلوكيات أي فرد من الأفراد، ولو أردنا صياغة تلك الفكرة على طريقة الاقتصاد الكلي الحديث، فبإمكاننا أن نقول إن التضخم يخدع العمال؛ فيغريهم بقبول المزيد من الوظائف، ويخدع أصحاب الأعمال فيغريهم بتوظيف المزيد من العمال. وتلاحظ الحكومات وجود علاقة ثابتة بين ارتفاع معدلات التضخم وارتفاع

معدلات التوظيف، وتحاول استغلال هذه العلاقة بالتلاعب في معدلات التضخم على نحو منظم، وسرعان ما يكتشف العمال وأصحاب الأعمال ما تخطط له الحكومة، فلا يقعون ضحايا لهذا الخداع. إن «السبب» الرئيسي وراء انهيار الترابط بين التضخم والبطالة هو — تحديدًا — محاولة الحكومة أن تستغله.

والآن دعني أبين التشابه الذي قصدت رسمه منذ البداية على نحو محدد وواضح، فعلى مدار تاريخ لعبة كرة القدم، لم يكن هناك أي تفريق بين «الهجمة الرابعة» و«الهجمة الأخيرة»، فلو أكد عالم الاقتصاد «أ» أن «اللاعب لا يفقد الكرة لمصلحة الفريق الآخر إلا عند الهجمة الرابعة»، وأكد العالم «ب» أن «اللاعب لا يفقد الكرة لمصلحة الفريق الآخر إلا عند الهجمة الأخيرة»، لما وجدنا أية بيانات تاريخية تساعدنا في التفريق بين الفرضيتين، فكل ما يؤكد صحة نظرية العالم «أ» يؤكد كذلك صحة نظرية العالم «ب»، والعكس صحيح، والتنبؤات القائمة على كلتا النظريتين صحيحة «ما دامت قواعد اللعبة لم تتغير»، غير أنه بعد تغيير القواعد بحيث تصبح الهجمة الأخيرة هي الثالثة بدلًا من الرابعة، تظل نظرية واحدة فقط صحيحة، وتصبح الأخرى خاطئة تمامًا.

على مدار تاريخ الكورن فليكس، لم يكن هناك أي تفريق بين الكورن فليكس الذي يُشْتَرى وذلك الذي يُؤكل، فلو أكد عالم الاقتصاد «أ» أن «الأسر تشتري علبتين من الكورن فليكس شهريًّا»، وأكد العالم «ب» أن «الأسر تأكل علبتين من الكورن فليكس شهريًّا»، لما وجدنا أية بيانات تاريخية تساعدنا في التفريق بين الفرضيتين، فكل ما يؤكد صحة نظرية العالم «أ» يؤكد كذلك صحة نظرية العالم «ب»، والعكس صحيح، والتنبؤات القائمة على كلتا النظريتين صحيحة «ما دامت قواعد اللعبة لم تتغير»، غير أنه بعد تغيير القواعد بحيث تمنح الحكومة كل أسرة علبتين من الكورن فليكس شهريًّا بالإضافة لما يشترونه بأنفسهم، تظل نظرية واحدة فقط صحيحة، وتصبح الأخرى خاطئة تمامًا.

خلال العقدين التاليين للحرب العالمية الثانية كانت معدلات التضخم تتأرجح تأرجحًا كبيرًا على نحو غير متوقع، فلم يكن هناك تفريق بين «التضخم»

و«التضخم غير المتوقع»، فلو أكد العالم «أ» أن «التضخم» يدفع الناس للعمل، وأكد العالم «ب» أن «التضخم غير المتوقع» يدفع الناس للعمل، لما وجدنا أية بيانات تاريخية تساعدنا في التفريق بين الفرضيتين، فكل ما يؤكد صحة نظرية العالم «أ» يؤكد كذلك صحة نظرية العالم «ب»، والعكس صحيح، والتنبؤات القائمة على كلتا النظريتين صحيحة «ما دامت قواعد اللعبة لم تتغير»، غير أنه بعد تغيير القواعد عندما تتلاعب الحكومة بمعدلات التضخم على نحو متوقع، تظل نظرية واحدة فقط صحيحة، وتصبح الأخرى خاطئة تمامًا.

عندما يكون التاريخ هو مرشدنا الوحيد، فإن التنبؤ بالسلوك الإنساني في بيئة ثابتة يكون سهلًا، والتنبؤ به في بيئة متغيرة يكون مستحيلًا. في نيويورك في فصل الصيف أحمل معي مظلة إلى العمل عندما أجد السماء ملبدة بالغيوم في الصباح، فإذا راقبتني لبعض الوقت، فستلاحظ على الأرجح سلوكي المتكرر هذا مما سيساعدك على التنبؤ بالوقت الذي سأحمل فيه المظلة فيما بعد، لكنني في كولورادو وفي فصل الصيف أيضًا لا أحمل المظلة «أبدًا» عند خروجي إلى العمل، لأنه من المؤكد تقريبًا أن العواصف الرعدية المعتادة تنتهي قبل وقت خروجي من العمل في الخامسة مساء، فلو أنني انتقلت إلى كولورادو، ستجد أن تنبؤاتك كلها صارت خاطئة تمامًا.[٣]

إن عالم الاقتصاد الذي يعرف لماذا يتخلى اللاعبون عن الكرة، يعرف ما سيحدث في حالة تغيير القواعد، والعالم الذي يعرف لماذا يشتري الناس الكورن فليكس، يعرف ما سيحدث إذا منحناهم الكورن فليكس مجانًا، والعالم الذي يعرف لماذا يقبل الناس وظائف بعينها، يعرف ما سيحدث إذا حدث تلاعب في معدلات التضخم، والعالم الذي يعرف لماذا أحمل المظلة

[٣] وقع ويليام باكلي William F. Buckley في هذه الهفوة عندما انتقد الأصوات المنادية بالمساعدات الفيدرالية لولاية لوس آنجليس في أعقاب أحداث الشغب عام ١٩٩٢، وقد زعم باكلي أن أهالي كاليفورنيا يدفعون ١٫٢٠ دولارًا لواشنطن مقابل كل دولار يتلقونه، فلو تلقت كاليفورنيا مليار دولار من المساعدات الفيدرالية فسوف يتحمل أهل كاليفورنيا في النهاية تكلفة مقدارها ٢٠٠ مليون دولار، وقد افترض باكلي أن نسبة ١:١٫٢٠ ليست عرضة للتغيير، وهو افتراض مشابه لذلك الافتراض بأن سلوكي المتعلق باستخدام المظلة ليس عرضة للتغيير. ويشبه هذا قولنا أنه بما أن باكلي دائمًا يذهب للتصويت في الصباح، فإنه لن يذهب إذا تغير موعد التصويت فصار ظهرًا! والأرجح أنه سيغير عادته في التصويت.

معي في طريقي إلى العمل، يعرف ما سيحدث إذا انتقلت للعيش في الصحراء. يجب على عالم الاقتصاد حتى يفهم السلوكيات أن يروي قصة — مثل قصة العامل العاطل أو قصة متجر الآيس كريم — وأن يقضي كثيرًا من الوقت في ترقبٍ منتظرًا أن يعرف إن كانت قصته مقنعة أم لا، وأن يتعلم كيف يؤلف قصصًا أفضل منها.

لا يقتنع كثير من المفكرين الاقتصاديين بالقصة التي رواها لوكاس، ويثيرون أسئلة عسيرة مثل: «لماذا لم يقرأ صاحب متجر الحلوى عن أنباء التضخم في جريدة «وول ستريت جورنال» قبل أن يبدأ في هذا التوسع الضخم؟» وردًّا على هؤلاء، قام لوكاس وغيره من المفكرين بتأليف نسخ معدلة من القصة الأصلية أكثر تفصيلًا، وألفوا أيضًا مجموعة من القصص المتضاربة.

ولكن بصرف النظر عن النهاية التي تئول إليها أيٌّ من هذه القصص، فقد نجح لوكاس في تغيير علم الاقتصاد الكلي إلى الأبد بإصراره على أن يكون لدى المتخصص في هذا العلم قصة يرويها، وأن يرويها بتفاصيل وافية حتى تظهر مواضع الخطأ فيها، وفي عام ١٩٧١ بدأ لوكاس بحثه عن «توقعاتنا والطبيعة المحايدة للمال» بوصف التفاصيل الدقيقة لمجتمع افتراضي، بما فيه دورات حياة المواطنين، وسن تقاعدهم، وإلى أي مدى يستطيع أحدهم مراقبة الشئون الخاصة للآخر. وبما توفر لديه من تفصيلات محددة ودقيقة، استطاع لوكاس تتبع الآثار التي تنتج عن أية زيادة في المعروض النقدي، وفي عالم لوكاس يؤدي التذبذب العشوائي في المعروض النقدي إلى زيادة معدلات التضخم والتوظيف، أما إذا حدث نفس التذبذب كجزء من سياسة حكومية منظمة وليس على نحو عشوائي، فإن معدل التضخم وحده يرتفع وتظل معدلات التوظيف ثابتة.

يروى أن لوكاس عندما قدم بحثه إلى واحدة من أبرز الصحف الاقتصادية أن الصحيفة رفضت نشر البحث بدعوى أنه لا يمت بصلة لعلم الاقتصاد الكلي مع كونه مثيرًا للاهتمام، واليوم يعد هذا البحث النموذج الذي يجسد علم الاقتصاد الكلي. صحيح أن من علماء الاقتصاد من أعجبته القصة ومنهم من لم تعجبه، إلا أن هناك إجماعًا واسع النطاق على أن أفضل السبل المتاحة

أمامنا هي أن نقدم قصصًا واضحة ومفصلة عن عوالم افتراضية بسيطة بحيث نستطيع فهمها، وفي نفس الوقت معقدة بما يكفي لتكون قريبة الشبه بالعالم الذي نعيش فيه، وفي هذا تحول كبير عن مسار علم الاقتصاد الكلي القديم، لكنه تحول ضروري.

وباعتبار الاقتصاد الكلي علمًا تنبؤيًّا، فإن الاقتصاد الكلي الحديث لم يحقق بعد النجاح الكافي، لكنه بعد في العشرين من عمره، وهو مصر على عدم الوقوع في أخطاء سلفه، ويتطلع إلى المستقبل في ثقة شابة فتية لا تقوى على الانتظار!

الباب السادس

# العقيدة المغلوطة!

الفصل الرابع والعشرون

# لماذا لم أكن يومًا من حماة البيئة؟

## علم الاقتصاد في مواجهة عقيدة حماية البيئة

في سن الرابعة حصلت ابنتي على شهادتها الدراسية الثانية، وعندما كانت في الثانية من عمرها تخرجت بأعلى مراتب الشرف من «فصل الصغار» في دار الحضانة بكولورادو، وبعد عامين تخرجت ابنتي من المدرسة التمهيدية التابعة للمركز الاجتماعي اليهودي Jewish Community Centre الذي التحقت به بعد عودتنا إلى ولاية نيويورك.

وفي حفل التخرج، الذي أطلق عليه أصدقاء لكوكب الأرض، استمعت إلى محاضرات ألقاها أطفال في الرابعة والخامسة من أعمارهم حول أهمية مصادر الطاقة الآمنة، ووسائل النقل الجماعية، وإعادة التدوير. وكانت الكلمات التي تكررت على مسامعي طوال مدة الحفل هي: «مع الامتيازات، تأتي المسئوليات»، كما في عبارة: «مع ميزة الحياة على كوكب الأرض، تأتي مسئولية المحافظة على هذا الكوكب». صحيح أن توماس جيفرسون Thomas Jefferson كان يعتقد أن الحياة على كوكب الأرض هي حق ثابت أكثر منها امتياز، لكنه لم يذهب أبدًا إلى دور الحضانة.

وقد سبق أن سمعت مثل هذا الكلام من ابنتي، وقد وقر في نفسي أنها تحتاج إلى القليل من إعادة البرمجة من آن لآخر، ولكن عندما رأيت أطفالًا لم يتعلموا القراءة والكتابة بعد يرددون — في غير فهم مثل الببغاوات — بعض

المفاهيم والمبادئ التي لها خلفية سياسية، قررت أنه قد حان الوقت للتحدث مع المعلمة في هذا الشأن. أرادت المعلمة أن تعرف أين تكمن أوجه اعتراضي بالتحديد، ولكنني رفضت الإجابة عن سؤالها. فمع تزايد الهوس العام بفكرة حماية البيئة إلى درجة أن صارت كأنها دين جديد للدولة، صرنا — نحن المعارضين — أكثر حساسية تجاه أي تلميح بأننا نعاني نوعًا من الانحراف.

أما الفكرة الساذجة عن حماية البيئة التي تتلقاها ابنتي في مدرستها، فما هي إلا مزيج غير متناغم من الأساطير والخرافات والطقوس التي يجري تغذية عقول الأطفال بها بالقوة، والتي تشبه كثيرًا أسوأ أشكال التعصب الديني. وأعتقد أن أفضل ترياق لمثل هذه العقائد الفاسدة هو العلم، فالمنهج العلمي هو الترياق ضد التنجيم، وعلم التطور هو الترياق ضد نظرية الخلق الساذجة، أما ترياق المذهب الساذج لحماية البيئة فهو علم الاقتصاد.

إن علم الاقتصاد هو علم تضارب الميول، أما مذهب حماية البيئة فيتجاوز القواعد العلمية عندما يرفع الأمور التي تندرج تحت بند الميول إلى مرتبة الأخلاقيات، فمثلًا، إذا طُرِحَ اقتراح بتمهيد الأرض في إحدى الغابات من أجل إنشاء موقف واسع للسيارات، سرعان ما تجد الصراع قد احتدم بين المؤيدين لوجود الغابات، والمؤيدين لإنشاء موقف مناسب للسيارات، وفي الصراع الدائر، يحاول كل طرف من الطرفين فرض ميوله عن طريق التلاعب بالنظم السياسية والاقتصادية. ولأنها معركة لا بد أن ينتصر فيها طرف على حساب الطرف الآخر، فإنها تكون شديدة الشراسة وأحيانًا مريرة، وهو أمر متوقع على أية حال.

ولكن في الأعوام الخمسة والعشرين التي أعقبت يوم الأرض الأول، ظهر في الصراع عنصر جديد غير مقبول على الإطلاق، ألا وهو الاقتناع التام من جانب أحد الأطراف بأن ميوله صحيحة وميول الطرف الآخر خاطئة، وفي الوقت الذي يرفض فيه علم الاقتصاد هذه الادعاءات الأخلاقية الكاذبة ويتجنبها، فإن عقيدة حماية البيئة تعتنقها وتؤمن بها.

يجبرنا علم الاقتصاد يرغمنا على مواجهة موازنة أساسية، ينشأ الصراع لأن كلًّا من الطرفين يرغب في استغلال نفس المورد بطريقة مختلفة عن

الآخر، فجاك يرغب في الحفاظ على الغابة على حساب موقف السيارات الذي تريده جيل، وترغب جيل في موقف السيارات على حساب الغابة التي يريد جاك الحفاظ عليها. يعد هذا الوضع محايدًا من الناحية الأخلاقية؛ ويجب التحذير من الادعاء بأن موقف أيٍّ من جاك أو جيل هو موقف أخلاقي أكثر من الآخر.

ولكن الموازنات لا تتوقف عند هذا الحد، فأنصار حماية البيئة يزعمون أن الحفاظ على الغابات الشجرية يجب أن تكون له أولوية على إنشاء مساحة للسيارات، وذلك لأن قرار تمهيد الأرض ورصفها هو قرار «يستحيل تغييره» بمجرد أن ينفذ، وهم قطعًا على حق، ولكنهم يتجاهلون تمامًا حقيقة أن قرار عدم تمهيد تلك الأرض هو بالمثل قرار يستحيل تغييره، فإذا لم نقم بالرصف اليوم، فإن فرصتي في الحصول على مكان لسيارتي غدًا تضيع إلى الأبد، لأن هذا الغد سيذهب دون رجعة، وحتى لو توفرت فرصة الحصول على هذا المكان في المستقبل البعيد، فإنها لن تكون بحال من الأحوال تعويضًا مناسبًا عن الفرصة الضائعة.

أحد التنويعات على الأفكار التي ينادي بها أنصار حماية البيئة أننا ندين بالغابة لأجيال المستقبل وليس لأنفسنا، ولكنني أتساءل: «هل من سبب يدعونا لنتصور أن الأجيال المستقبلية أن ترث تلك الغابة عن أن ترث الأرباح التي سيدرها موقف السيارات؟» وهو سؤال أساسي سيطرح حتمًا في أي بحث علمي يناقش الموضوع.[1]

تنويع آخر هو أن المقاول الذي سيتولى إنشاء الموقف يحركه دافع الأرباح وليس الميول، ولديّ ردان على هذا الادعاء؛ الأول: أن الأرباح التي يحققها المقاول هي في الأساس نابعة من ميول زبائنه؛ إذن فمعركة أنصار البيئة ليست مع المقاول وإنما مع الأفراد الذين يفضلون إنشاء موقف السيارات.

[1] أثار صديقي آلان ستوكمان Alan Stockman نقطة ذات علاقة بموضوعنا، فقد لاحظ وجود حالة من الاتفاق شبه الجماعي على أن الأفضل للجميع هو أن يجري تحويل الدخول من الأغنياء نسبيًّا إلى الفقراء نسبيًّا وليس العكس. ولذلك، وبما أن الأجيال المستقبلية سوف تكون بالتأكيد أكثر ثراءً منا، فمن المستغرب أن نطالب الأمريكيين اليوم بالتنازل والتضحية تحقيقًا لمنفعة الجيل القادم.

الرد الثاني: هو أن هذه المناقشة الجدلية تلمح بطريقة أو بأخرى إلى أن تفضيل الربح هو أمر — إلى حد ما — متدنٍ أخلاقيًّا عن تفضيل الحفاظ على الغابة؛ الأمر الذي يعد نوعًا من المزاعم الكاذبة التي تسعى المناقشة لتجنبها.

ويبدو لي أن حجة «عدم إمكانية تغيير القرار»، وحجة «الأجيال المستقبلية»، وحجة «الميول لا الأرباح»، كلها حجج واهية تتداعى أمام الفحص الدقيق. فلماذا إذن يصر بعض أنصار البيئة على التمسك بها؟ ربما لا يكون الفحص الدقيق والدراسة المتأنية من الأمور الواردة ضمن أولوياتهم! فهم «مبدئيًّا» يعتبرون أنفسهم أصحاب الموقف الأخلاقي الأسمى وأن هذا الأمر مسلّم به، وبناءً عليه فإنه يحق لهم نشر آرائهم المضللة فكريًّا في سبيل الدعاية لقضيتهم ما دام هذا يخدم الهدف الأعلى وهو الفوز بالمزيد من المؤيدين.

إن السمة المميزة للعلم هي أنه تتبع المناقشات حتى تخرج منها باستدلالات منطقية، أما السمة المميزة لبعض العقائد فهي أنها تخدعك بالحديث المنطقي المغري بالاستماع ثم سرعان ما تتراجع عنه إذا اتجهت دفة الحوار في اتجاه غير متوقع. يستطيع أنصار حماية البيئة أن يلقوا على مسامعك أطنانًا من الإحصائيات حول أهمية الأشجار، ثم يقفزون بك فجأة إلى استنتاج مفاده أن فكرة إعادة تصنيع الورق هي فكرة رائعة. ولكن ما لا تعرفه أن الاستنتاج العكسي يبدو منطقيًّا بنفس القدر، فأنا واثق من أننا إذا نجحنا يومًا في إعادة تصنيع اللحوم مثلًا، فإن عدد المواشي بدلًا من أن يرتفع، فلو أنك تريد أن يربي أصحاب المزارع عددًا كبيرًا من المواشي، فعليك أن تكثر من أكل اللحوم. إن إعادة تصنيع الورق تقضي على الحافز الذي يدفع شركات الورق إلى زراعة المزيد من الأشجار، وقد يؤدي إلى انكماش مساحة الغابات، فإذا كنت تتمنى زيادة مساحة الغابات، فأفضل استراتيجية تحقق لك الهدف هي أن تسرف في استخدام الورق قدر استطاعتك، أو أن تؤيد دعم قطع الأشجار. جرب أن تنقل هذه الأفكار إلى أحد أنصار حماية البيئة، أؤكد لك — من

واقع خبرتي — أنك ستُقابل بابتسامة كالتي ترتسم على وجه أحد المبشرين عندما يربكه أحدهم بتحد مفاجئ.

يوحي هذا بأن أنصار حماية البيئة — أو على الأقل من التقيتهم منهم — لا يهتمون حقًّا بالمحافظة على تعداد الأشجار، فلو كانوا يهتمون حقًّا، لاهتموا ببحث الآثار بعيدة المدى لعملية إعادة التصنيع، وأعتقد أنهم لا يرغبون في ذلك لأن اهتمامهم الحقيقي ينصب على عملية إعادة التصنيع في حد ذاتها، وليس على عواقبها. إن الحاجة الخفية للتضحية أو لإرغام الآخرين على التضحية هي في الأساس رغبة تحركها العقيدة.

يدعو أنصار حماية البيئة إلى تحريم استخدام المبيدات المسرطنة، متجاهلين أن من عواقب منع استخدام المبيدات ارتفاع أسعار الخضروات والفاكهة، وانخفاض استهلاك الأفراد منها، ومن ثم ارتفاع معدلات الإصابة بالسرطان.[٢] فلو كانوا يرغبون حقًّا في تقليل معدلات الإصابة بالسرطان، لوضعوا هذه النتيجة في حسبانهم.

إن مذهب حماية البيئة له أيضًا جانبه المدمر. دائمًا ما نسمع أن انقراض الأنواع هو أمر له عواقب لا يمكن التنبؤ بها أبدًا، وهو لذلك أخطر من أن نجازف به. ولكن عدم قابليتها للتنبؤ هو في الواقع أمر يحتمل تأويلين. من الدروس التي نتعلمها في دراستنا للاقتصاد أنه كلما قلت المعلومات المتوفرة لدينا، كانت التجربة أكثر إفادة لنا. فلو أننا حقًّا لا ندري شيئًا عن الآثار المترتبة على الانقراض، فربما نجني معلومات قيمة بإزالة بعض الأنواع لنعرف ما سيحدث بعدها، ومع أنني أشك في أن العلماء حقًّا يجهلون كل شيء عن هذا الموضوع، فإن ما يثير اهتمامي بحق هو استعداد أنصار البيئة للتظاهر بالجهل التام عندما يخدم هذا الادعاء أهدافهم، وتراجعهم السريع عنه عندما يفاجئون بإحدى العواقب غير المتوقعة للموقف الذي اتخذوه.

في أكتوبر / تشرين الأول عام ١٩٩٢ اكتشف نوع جديد من القردة يعيش في غابات الأمازون المطيرة، وأُذيع الخبر في وسائل الإعلام المختلفة باعتباره

[٢] أدين بهذه الملاحظة لعالم الأحياء المرموق بروس أيمز Bruce Ames.

الدليل الدامغ على أهمية المحافظة على تلك الغابات. وقد جاء ردي على هذا الحدث في الاتجاه المعاكس تمامًا، فقد قضيت عمرًا بأكمله لا أدري شيئًا عن تلك القرود، ولم أشعر بأيّ افتقاد لها، فلم يثر اكتشافها حياتي بطريقة أو بأخرى، وما كان انقراضها سيشعرني بأنني فقدت شيئًا.

غير أن هناك أنواعًا أخرى يهمني وجودها ويؤثر فيّ، وربما يرجع هذا إلى أن لدي ذكريات عنها تكونت من زياراتي لحديقة الحيوانات أو من كتب قصص الأطفال التي كنت أراها في طفولتي. فالأسود، على سبيل المثال، سيؤسفني بشدة اختفائها لدرجة أنني مستعد أن أدفع حتى خمسين دولارًا في العام مقابل المحافظة عليها. ولكي أكون صادقًا، لست أظنني قد أدفع أكثر من ذلك. فلو كانت قيمة الأسود عندك أقل مما هي عندي، فإنني أقبل هذا الاختلاف بيننا ولا أرى فيه ضررًا ولا أتهمك بسببه بارتكاب خطيئة في حقي. ولو كان العكس هو الصحيح، فأتمنى أن تعاملني بنفس الدرجة من التسامح والاحترام.

في ظل المناخ السياسي السائد حاليًّا، صار من الحقائق البديهية واسعة الانتشار أن الحكومة الأمريكية يجب أن تصب اهتمامها على تحقيق الرخاء للمواطنين الأمريكيين أولًا. ويعتبر أيضًا من البديهيات أن تلوث الهواء هو أمر مضر دائمًا وأينما وجد. وربما تتصور أن التصريح الذي أدلى به كبير خبراء الاقتصاد بالبنك الدولي، بأنه من المفيد أن تُنْقل الصناعات المسببة لأعلى معدلات التلوث إلى دول العالم الثالث، قد لاقى ترحيبًا جماعيًّا. فبالنسبة لأغلب علماء الاقتصاد هذا الاقتراح هو بمزلة فرصة رائعة لا تحقق الخير للأمريكيين فقط، وإنما للجميع. ففي الدول الغنية، يستطيع الناس التضحية بجزء من دخولهم مقابل رفاهية استنشاق هواء أنقى، وفي الدول الفقيرة، سوف يسعد الناس بحصولهم على فرصة لتحسين مستواهم المعيشي حتى وإن كان ذلك مقابل استنشاق هواء أقل نقاءً. ولكن بمجرد أن تسرب اقتراح الخبير إلى وسائل الإعلام، استشاط أنصار حماية البيئة غضبًا. ففي رأيهم، التلوث هو خطيئة لا تغتفر. إنهم لا يسعون إلى تحقيق الحياة الرغدة للناس، وإنما يسعون إلى تخليص أرواحهم من العذاب الأبدي.

يمكننا أن نستخلص من هذا المثال درسًا مستفادًا شديد الأهمية: إن اقتراحك لحل فعلي وعملي لواحدة من المشكلات البيئية هي آخر وسيلة تستطيع أن تبهر بها واحدًا من أنصار البيئة، إلا إذا كان اقتراحك — بالمصادفة — يشبع حسه الأخلاقي العالي. ففي حين يعتبر تقديم المعونات لصناعة تقطيع الأشجار، واستخدام المبيدات الحشرية، والتخطيط لانقراض بعض الأنواع على نحو متعمد، وتصدير التلوث إلى دول العالم الثالث، كلها أمور تحرمها عقيدتهم المقدسة، فإنهم يعتبرون تدعيم النقل الجماعي، واستخدام وقود من النوع الاقتصادي، واستخدام الشكمان للتقليل من نسبة تلوث العوادم المنبعثة من السيارة، هي أجزاء مهمة من عقيدتهم السامية التي تعلو فوق الخطأ. إن تصنيف أنصار البيئة للحلول المقترحة لا يتوقف على منفعتهم الحقيقية، وإنما على مدى توافقها مع مذهبهم العقائدي.

في الأسبوعين الأخيرين من الحملة الانتخابية لعام ١٩٩٢، وقع جورج بوش، مرشح الحكومة الأقل تدخلًا، قانونًا يحدد نوع دُش الاستحمام المسموح بشرائه، وقد أثار الحدث ضجة كبيرة. ولكن الاتحاد الأمريكي للحريات المدنية ACLU لم يتخذ أي موقف بشأن هذا الموضوع. وأتصور أنه لو كان هذا القانون يحدد نوع الكتب الدينية المسموح باقتنائها، فحتى السيد بوش الذي يسهُل التأثير عليه كان سيتردد كثيرًا في توقيع هذا القانون. ولو أنه فعل، لاضطر لمواجهة اتحاد الحقوق المدنية. ما أود توضيحه هنا هو أن علم الاقتصاد لا يرى أية فروق جوهرية بين تفضيل كتاب ديني معين وتفضيل استخدام «دُش» قوي. بل إن العكس هو الصحيح، فأسلوب التفكير الذي يتبناه علم الاقتصاد يملي علينا إدراك حقيقة أنه «بالفعل» لا توجد أية فروق جوهرية بين الأمرين.

أما المؤيدون للتشريع الخاص بتحديد نوع الدش فإنهم يزعمون أن إصدار قانون ضد استخدام الأنواع التي تدر الماء بإفراط هو في الواقع قانون ضد الإسراف عمومًا أكثر من كونه قانونًا ضد ممارسة شعائر عقيدة تعتنقها أقلية. إن الهدف من هذا القانون — في رأي مؤيديه — هو منع بعض

الأفراد الذين يتسمون بالأنانية من فرض تكاليف حقيقية على الآخرين. حسنًا، إذا كانت هذه الحجج هي الدافع الذي حرك السيد بوش، فهذا معناه أنه قد وقع ضحية جهله بعلم الاقتصاد الصحيح — وهي ليست أول مرة بالمناسبة.

غير أن هناك أسبابًا أخرى مقنعة اقتصاديًّا تؤيد منع الإسراف بقوة القانون وكل الأشكال الأخرى من فرض الأعباء على الغير، (ولكن حتى هذه الأسباب يمكن أن يغالي بعض الأفراد في تطبيقها، مثل اعتبار دخولك لسوبر ماركت مزدحم بالمشترين نوعًا من فرض الأعباء على أولئك المشترين، ولكنّ قليلين منا فحسب — لحسن الحظ — يظنون أنه يجب منع هذا الأمر بقوة القانون). ولكن في معظم أنحاء الولايات المتحدة، لا يمكن اعتبار الإسراف في استخدام المياه نوعًا من فرض التكاليف على الغير، وذلك لسبب بسيط هو أننا «ندفع» المال مقابل استخدام هذه المياه. صحيح أن استخدامك للمياه بإسراف هو أمر يضر بمصلحة المشترين الآخرين لأنه يتسبب في رفع سعر المياه، ولكنه من ناحية أخرى يخدم مصالح البائعين بقدر مساوٍ للضرر الذي لحق بالمشترين. وبناءً عليه، فإن تأييدك لتحديد كمية المياه المستخدمة معناه أنك تهتم بالمشترين أكثر من البائعين، وإذا كان الحال هكذا، فيمكنني أن أسوق إليك الكثير من الحجج المقنعة أيضًا التي تؤيد تحديد استهلاك كل شيء بما في ذلك أنواع الدش الموفرة للطاقة أيضًا.

ومثل كافة المذاهب الفكرية الأخرى القائمة على الاستبداد بالرأي، تستهدف عقيدة حماية البيئة عقول الأطفال تحديدًا. فبعد أن أنهت ابنتي مدرستها التمهيدية وانتقلت إلى مرحلة الحضانة بالمدرسة، بدأت معلمتها في تغذية عقلها ببعض الأفكار المضللة حول كيفية المحافظة على الموارد، ومن ضمن هذه الأفكار أن تغسل كوبها الورقي بدلًا من التخلص منه، وردًّا على هذه الفكرة شرحت لابنتي أن الوقت المستهلك في تنظيف الكوب هو أيضًا أحد الموارد القيّمة، وأنه يستحق التضحية ببعض الأكواب من أجل الحفاظ عليه. وتعلمت ابنتي أيضًا أن وسائل النقل الجماعي من

مميزاتها أنها توفر الطاقة، وردًّا على هذه الفكرة، أوضحت لابنتي أن الراحة التي يتمتع بها الفرد في سيارته الخاصة تستحق التضحية من أجلها ببعض الطاقة. كذلك تعلمت ابنتي أن إعادة تصنيع الورق تحمي الغابات الشجرية من التحول إلى أراضٍ قاحلة. وردًّا على تلك الفكرة، أوضحت لابنتي أن عدم اضطرار بعض الأفراد لتصنيف الأشياء الملقاة في القمامة هي رفاهية تستحق التضحية ببعض الغابات الشجرية في سبيلها. وفي كل الحالات السابقة، استطاع عقل ابنتي ذات الخمسة أعوام استيعاب الفكرة دون أدنى صعوبة. وكل ما أخشاه هو أن تتحول بعد بضعة أشهر من حقنها بتلك الأفكار إلى صورة من معلميها الرافضين لتقبل أية أفكار أخرى.

إن أسوأ استراتيجية يستخدمها أنصار حماية البيئة في تعديهم الصارخ على عقول وأفكار الأطفال، هي تحويلهم كلَّ صور التحديات التي تقف أمام مذهبهم الفكري إلى نوع من الحرب بين الخير والشر. فحتى برامج الرسوم المتحركة التي يشاهدها الأطفال صباح يوم العطلة الأسبوعية تصور أي شخص يتسبب في حدث تلوث في صورة الملوث الشرير الذي يلوث المكان حوله رغبةً في ذلك فقط. ولا تهتم بتوضيح أن هذا التلوث قد يكون أحد الآثار الجانبية الناتجة عن ممارسة نشاط آخر مفيد. وفي رأيي أن هذا نوع من الكذب المستمر على الأطفال. وأعتقد أنه كما ترفض تقاليد السياسة الأمريكية أن يسعى أحد رجال السياسة لتشويه سمعة أحد خصومه أو صورته أمام الجماهير سعيًا لتدعيم مركزه، فلا بد من تطبيق نفس هذه التقاليد فورًا ودون إبطاء على حالتنا هذه، خاصةً عندما يكون الجمهور المقصود هو الأطفال. وفي النهاية أتساءل: أفلا يملك هؤلاء المناصرون للبيئة أدنى قدر من اللياقة ليكفوا عن هذا التعدي الصارخ على عقول أبنائنا؟

إن أبسط تعريف لعلم الاقتصاد هو أنه علم متحرر من أية قيَم. ولكنه أيضًا أسلوب تفكير خاص يؤثر في معتنقيه تأثيرًا يتخطى حدود المنطق التقليدي. ولكن لأن موضوع علم الاقتصاد هو الاهتمامات الإنسانية المتنوعة،

فإن قواعد علم الاقتصاد تعتبر أرضًا خصبة صالحة لنمو القيم فيها، مثل قيمتي التسامح والتعايش مع الآخر.

ومن واقع خبرتي أقول: إن علماء الاقتصاد هم الأكثر انفتاحًا واستعدادًا لقبول المفضلات، وأنماط الحياة المختلفة، والآراء الأخرى. أما الشعارات المحفوظة التي صرنا نرددها دون وعي مثل «أخلاقيات العمل»، و«فضل التوفير والتدبير» ... وغيرها، فهي خارج القاموس الاقتصادي تمامًا. إن مهمتنا كرجال اقتصاد هي أن نفهم السلوكيات الإنسانية، وهذا هو أقرب الطرق للاحترام.

بعدما دار بيني وبين معلمة ابنتي يوم حفل تخرجها من المدرسة التمهيدية، قررت أن أرسل لها خطابًا أشرح لها فيه أسباب رفضي للدخول معها في مناقشة عقائدية. بعض الآراء التي أوردتها في خطابي كانت شخصية أكثر منها مهنية. ولكن الخطاب في مجمله هو طلب أو رجاء للتعامل بدرجة التسامح التي دائمًا ما يتعامل بها عالم الاقتصاد ويتوقع أن يُعامل بمثلها. ولذلك، يسعدني أن أقدمه للقارئ كنموذج يوضح كيف غير أسلوب التفكير الاقتصادي الكثير من أفكاري أو أعاد تشكيلها.

**عزيزتي ريبيكا:**

عندما كنت أعيش وأسرتي في ولاية كولورادو، كانت كايلي ابنتي هي الطفلة اليهودية الوحيدة في فصلها، بالإضافة إلى بضعة أطفال مسلمين. ودائمًا، خاصةً في وقت عيد الكريسماس، كان المعلمون يسهون عن وجود أطفال مختلفي الديانات، ويقولون بعض الملاحظات التي لا تناسب سوى الأطفال المسيحيين. ولما كانت تلك الملاحظات قليلة جدًّا، وتسهل معالجتها في البيت بالتوضيح لابنتي أن معتقدات الأفراد تختلف، فقد اخترنا في البداية أن نتجاهل الأمر ولا نحدث المعلمين به. ولكننا غيرنا رأينا عندما سمعنا مصادفةً أحد المعلمين يقول لمجموعة من الأطفال: إن من لا يأت بابا نويل لزيارته في المنزل، فهو طفل غير مطيع، وقد كان هذا الكلام على مسمع طفل مسلم

من المؤكد أنه لن يتلقى زيارة من بابا نويل. وفي تلك اللحظة، قررنا أن نتحدث مع المعلمين حول هذا الأمر المقلق. وقد كان المعلمون بالفعل متفهمين جدًّا واعتذروا عن هذا السهو، ولم تحدث أية مواقف مشابهة بعد ذلك. وأنا واثق من أن معلمي كايلي لم يقصدوا تغذية عقول الأطفال بفكر معين، فهم شديدو الأمانة وإنما هي فقط بعض الأفكار الساذجة النابعة من أخطاء تربوية تتجاهل وجود الآخر.

وربما تكون ذات الأفكار الساذجة هي السبب في المشكلة التي واجهتنا هذا العام في المركز الاجتماعي اليهودي. فكما غفل معلمو كايلي في كولورادو عن غير قصد عن تنوع ديانات الأطفال، فربما يكون معلموها في المركز الاجتماعي أيضًا قد غفلوا عن وجود تنوع في السياسات التي يعتنقها الأفراد.

ولكن دعيني أؤكد على وجود هذا التنوع. فنحن لسنا من أنصار حماية البيئة. بل إننا نعارض أنصار البيئة بشدة. ونعتبر فكرة حماية البيئة نوعًا من الهوس الجماعي المشابه لفكرة مكافحة المخدرات. فنحن لا نؤيد فكرة إعادة التصنيع، ونعلم ابنتنا ألا تؤيدها كذلك. ونعلمها أيضًا أن الأشخاص الذين يحاولون إقناعها بقبول فكرة إعادة التصنيع أو إرغامها على تقبلها، إنما يتعدون بذلك على حقوقها.

لقد قصدت من الفقرة السابقة تحقيق نفس الهدف الذي حققته عندما أعلنت لمعلمي كايلي في كولورادو أننا لسنا مسيحيين. وقد كانت المرة الأولى لبعضهم التي يتعاملون فيها مع أسرة غير مسيحية، ولكنهم استطاعوا التأقلم مع الموقف في سرعة.

فبمجرد أن أدرك المعلمون في كولورادو أننا والقليل من الأسر لا نؤمن بالأفكار التي كانوا يقدمونها للأطفال، اعتذروا على الفور وتوقفوا عن فعل ذلك. ولم يسألني أحدهم ما وجه اعتراضي على الدين المسيحي، ولكنهم ببساطة أدركوا أنهم عاجزون عن تغيير وجهة نظري في الموضوع، ولم يكن من شأنهم تغيير وجهة نظري على أي حال، وبالتأكيد لم يكن من شأنهم غرس أفكار مختلفة في عقل ابنتي.

وإنني أضع هذا الموقف في مقارنة مع رد فعلك عندما تحدثنا في يوم الحفل. لقد أردت معرفة وجه اعتراضي بالتحديد على ما جرى تلقينه لابنتي من كلام. وإنني لا أمنحك حق السؤال من الأساس. فكل أفكار ومبادئ موضوع حماية البيئة هذا هي غريبة عنا تمامًا مثل مبادئ الدين المسيحي. وفي كولورادو، لم أكن على استعداد لخوض مناقشة دينية مفصلة مع معلمي كايلي، ولم تكن لديهم الجرأة ليطلبوا مني ذلك. لقد أوضحت لهم رأيي وطلبت منهم ببساطة أن ينحوا الموضوع جانبًا. ولما أدركوا مشروعية طلبي، استجابوا له، وانتهى الموضوع عند هذا الحد.

أما الموقف الحالي، فأنا أراه أشد خطورة بكثير من موقف كولورادو، وذلك لعدة أسباب:

أولًا: في كولورادو لم تكن المشكلة تتعدى بعض الملاحظات المتفرقة من حين لآخر، أما في المركز الاجتماعي اليهودي، فقد كنا بصدد برنامج فكري منظم مهمته أن يحاول غرس بعض المفاهيم في عقول الأطفال، وأن يلقنهم الكلام حرفيًّا.

ثانيًا: لم أشعر في حديثي معك أنك تعترفين بوجود أشخاص آخرين في هذا العالم لا يتفقون معك في الرأي.

ثالثًا: بكل صراحة يقلقني بشدة أن تصير ابنتي واحدة من أنصار حماية البيئة بأكثر مما يقلقني أن تصير مسيحية.

رابعًا: إننا لا نواجه اليوم أي تهديد بإجبارنا على اعتناق المسيحية، ولكنني لا أستطيع ادعاء المثل بالنسبة لحماية البيئة. فالحكومة في مدينتي لم تحاول أبدًا أن ترسل لي كتاب العهد الجديد لترغمني على قراءته، ولكنها أرسلت بالفعل صندوق القمامة الخاص بإعادة التصنيع.

ومع أنني قد أقسمت من قبل ألا أخوض أية مناقشة حول هذا الموضوع، ولكن دعيني أُجِبْ عن سؤالك الذي تصورتِ أنه أهم نقطة في المناقشة، وهو: هل أوافق على أنه كلما زادت الامتيازات، زادت معها المسئوليات؟ حسنًا، الإجابة هي: لا، لست أتفق مع هذا المبدأ. إنما أؤمن أن المسئولية تنشأ عن تولي الفرد لها طواعيةً. وأؤمن أنه في ظل غياب أية «عقود» محددة، فإن

الأفراد الذين يلقون على مسامع غيرهم محاضرات طويلة عن «المسئوليات» لا يقدمون أية فائدة تذكر. وإنني دائمًا ما أحذر ابنتي من التأثر بكلامهم، حتى وإن كانوا معلميها الذين تكن لهم حبًّا خاصًّا.

بإخلاص،

ستيفن لاندسبيرج

# مراجع الكتاب

هذا الكتاب يقدم بعض الأفكار والمناقشات التي استقيتها من أشخاص آخرين. وللأسف، لست أملك الذاكرة القوية التي تساعدني على تذكرهم جميعًا، ولكنني سأحاول بذل أقصى ما في وسعي.

**قوة التحفيز:** مقالات سام بيلتزمان حول القيادة الآمنة التي نُشِرَت في جورنال أف بوليتكال إكونومي Journal of Political Economy عام ١٩٧٥. مقال إيزاك إيرليتش Isaac Ehrlich عن عقوبة الإعدام، والذي نُشر في جريدة «أمريكان إكونوميك ريفيو» American Economic Review في عام ١٩٧٥ أيضًا. مقالة إيد ليمر Ed Leamer التي تدعو لإبعاد الأهواء الشخصية عن الاقتصاد القياسي ونُشرت في جريدة «أمريكان إكونوميك ريفيو» أيضًا عام ١٩٨٣. بالإضافة إلى الاختبارات التي جرى إجراؤها على الفئران التي نشرت في أكثر من جريدة بما فيها الجريدة السابقة عام ١٩٨١.

**ألغاز تثير العقل:** الرأي الخاص بأن أسلوب ارتداء الملابس له علاقة بالنجاح العملي هو رأي آلان ستوكمان. اللغز الخاص بالمراهنات على الألعاب الرياضية هو فكرة كين ماكلوجلين Ken McLaughlin. وقد تحدث دون ماكلوسكي عن ظاهرة الممتلكات المتفرقة في كتابه «الأسواق والتاريخ» Markets and History، الذي نُشر عام ١٩٨٩.

**كن صادقًا أو تحمل العواقب:** الملاحظات عن التدخين مأخوذة من بحث قدمه كل من إيريك بوند Eric Bond وكيث كروكر Keith Crocker في جورنال أف بوليتكال إكونومي عام ١٩٩١. المناقشة الخاصة بالحوافز الإضافية التي يمنحها أصحاب الأعمال لبعض الموظفين مستوحاة من أعمال بول ياكوبوسكي Paul Yakoboski وكين ماكلوجلين. المناقشة الخاصة بأسباب عدم شرائنا لوظائفنا (وتلك الخاصة بطريقة تقسيم فاتورة الحساب)، كلتاهما مستوحتان من أعمال كين ماكلوجلين. الفكرة المقترحة في رواية جوزيف كونراد Joseph Conrad التي تقدم اقتراحًا لمعرفة الحقيقة، هذه الفكرة تعود لجين مامي Gene Mamy.

**مبدأ الأمور كلها سواء:** هانان جاكوبي Hanan Jacoby أشار إلى أن الفضائح الجنسية من الممكن أحيانًا أن تكون في مصلحة رجال السياسة وليست ضدهم. عندما تساءلت لماذا تدعم الحكومة المزارعين ولا تدعم متاجر البقالة، أجابني مارك بيلز عن سؤالي بسؤال آخر، حيث قال: ولماذا لا يتقاضى أصحاب الفنادق الصغيرة أموالًا من أجل ترك غرف الفندق خالية؟ أما الإجابة فقد كانت من اقتراح ديفيد فريدمان.

**لماذا نهرب من محصل الضرائب؟:** قصة ورقة الدولار التي طارت من يدي هي قصة خيالية، وإن كان احتمال حدوثها قائمًا. عندما عرضت ذلك اللغز المحير الخاص بتذكرة الطيران المطروح في آخر الفصل على ديفيد فريدمان، أجابني على الفور بأنني لو كنت أعتمد على معايير الفعالية في تصرفاتي الشخصية، لشعرت بأن الواجب الأخلاقي يملي عليّ ألا أحاول استرجاع الدولار الذي سقط من يدي.

**الطب والحلوى، القطارات والشرر:** الفصل بأكمله مستوحى من مقالة رونالد كواس Ronald Coase عن التكلفة الاجتماعية التي نشرت في جريدة «جورنال أف لُو آند إكونوميكس» Journal of Law and Economics عام ١٩٦٠.

**جعجعة زائفة:** جايمس كان هو من لفت نظري لذلك الموقف المثير للسخرية الذي حدث في عهد آل جور.

**الإحصائيات الكاذبة:** الملاحظة المتعلقة بالدعاية المضللة لستار ماركت تعود إلى والتر أوي Walter Oi.

**رذيلة اسمها السياسة:** الملاحظة المتعلقة بأن احتمالات تفوق المنافسين أو تحقيقهم للسبق قد تكون مبررًا كافيًّا إما لتقديم الإعانات المالية للمخترعين أو لفرض الضرائب عليهم، تعود إلى مارفن جودفريند . أما الزميل الذي يقلقه موضوع الفول السوداني المغلف بالستيروفوم، فهو بروس هانسن Bruce Hansen.

**اقتراحات متواضعة:** أعتقد أن فكرة السماح للضحايا ببيع حقوقهم في معاقبة المتهمين قد نشأت عن إحدى المناقشات مع آلان ستوكمان، ولكنني لست واثقًا من صحة هذا الاعتقاد.

**سر ارتفاع ثمن كيس الفشار في السينما:** معظم الأفكار التي وردت في هذا الفصل مأخوذة من مقالة لوالتر أوي نشرت في جريدة «كورترِلي جورنال أُف إكونوميكس» Quarterly Journal of Economics عام ١٩٧١.

**التواطؤ والعلاقات الإنسانية:** التحليل الخاص بالزواج التعددي يرجع إلى أعمال جاري بيكر. الملاحظة الموجودة في الهامش الثالث مصدرها مارك بيلز. أما موضوع مراكب البضاعة التي تجرها فرق الرجال فقد عرفته من والتر أوي.

**لعنة الفائزين وتعاسة الخاسرين:** نظرية الإحباطات المتوالية في الحياة هي نظرية جاك هيرشليفر Jack Hirshleifer. إلا أن آلان ستوكمان هو من أخبرني بها. وهناك رؤية رائعة لنظرية المزادات قدمها كلٌّ من آر بي ماكفي R. P. McAfee وجاي ماك ميلان J. McMillan في جريدة

«جورنال أف إكونوميك لِتريتشر» Journal of Economic Literature عام ١٩٨٧.

**هل كان أينشتين أهلًا للثقة؟:** الفصل بأكمله اعتمد على بحث جديد قمت به بالاشتراك مع جايمس كان وآلان ستوكمان. وهناك مقالة عن هذا البحث نُشرت في جريدة «بريتش جورنال فور ذا فيلوسوفي أُف ساينس» British Journal for the Philosophy of Science عام ١٩٩٣. وتوجد مقالة أكثر تخصصًا قُبِلَت مبدئيًّا للنشر في جريدة «جورنال أف إكونوميك ثيوري».

**كرة قدم جديدة مطورة:** أخبرني تشاك وايتمان Chuck Whiteman بذلك التشبيه الخاص بكرة القدم، وأعتقد أن مصدر الفكرة أصلًا هو توم سارجنت Tom Sargent، ولكنني لست واثقًا من هذا. الفكرة المتبصرة الخاصة بديفيد فريدمان التي تقول إن التضخم يؤثر في معدلات البطالة عن طريق خداع الناس بخصوص القيمة الحقيقية لرواتبهم، منشؤها ورقة بحث عن دور السياسة النقدية نُشرت في جريدة «أمريكان إكونوميك ريفيو» عام ١٩٦٨. الأعمال التي قدمها لوكاس نُشرت في جريدة «جورنال أُف إكونوميك ثيوري» عام ١٩٧٢.

---

*إن المراجع المذكورة هنا أغلبها تخصصي بحت. فإذا كنت تشعر بعد قراءة هذا الكتاب بالرغبة في معرفة المزيد عن علم الاقتصاد، أو إذا كنت ترغب في قراءة مقدمة لعلم الاقتصاد ذات مستوى متوسط بين هذا الكتاب والمراجع التي ذكرتها، فإنني أرشح لك كتابي السعر بين النظرية والتطبيق Price Theory and Applications. وهناك كتاب آخر حول نفس الموضوع أعتقد أنه من أكثر الكتب الممتعة، هو نظرية السعر Price Theory لديفيد فريدمان David Friedman.